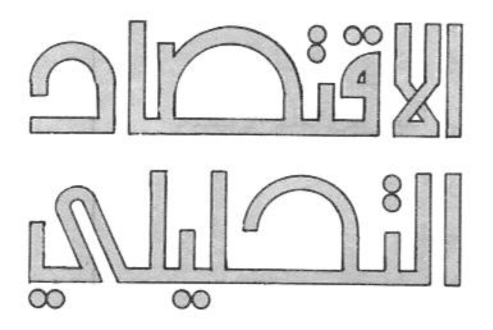

المملكة العربية السعودية
معهد الإدارة العامة
مقدمة
في مبادئ
الاقتصاد
التحليلي
الدكتور وليد عبد الخالق التميمي
أستاذ مساعد بمعهد الإدارة العامة
١٤٠٢هـ – ١٩٨٢م




# مقدمة في مبادئ




الدكتور وليد عبد الخالق التميمي
أستاذ مساعد بمعهد الادارة العامة

١٤٠٢هـ ـ ١٩٨٢م

# المحتـــــــــويات

الصفحة

## الفصل الثالث :



## الفصل الرابع :

الصفحة



## الفصل الخامس :

الصفحة

الصفحة

الفصل الثامن :

## مقـــــــــدمة

إن علـم الاقتـصاد قد يكون العلم الوحيد التى تشمل دراسته مواضيع تتدرج في دقتـها وتجريـدها من البديهيات إلى النظريات الحديثة المتطورة التى تماثل في أسلوب عرضـها أحدث النظريات العلمية الصرفة. بل في الحقيقة أن الاجابة على سؤال ما في علـم الاقتـصاد قد تكون بأكثر من أسلوب واحد. فهنالك ما يسمى بالأسلوب النوعي Qualitative Approach والذى يعتمد على المنطق الكلامي وهنالك ما يسمى بالأسلوب الكمي Quantitative Approach والذي يعتمد على الأسلوب الرياضي. ان الأسلوبين ليسا منفصلين عن بعضهما أولا وثانيا، إن طبيعة المشكلة موضع البحث تقرر إلى حد كبير أياً من الأسلوبين يجب أن يستخدم. إن هذه هي الخاصية الأساسية التي تميز علم الاقتصاد عن بقية العلوم الأخرى.

بالرغم من هذه الصعوبة فان كتب مبادىء الاقتصاد الحديثة تتشابه إلى حد كبير في محتواها وان اختلفت في طريقة العرض والاعتماد على أسلوب معين في التحليل والعرض أكثر من الأسلوب الآخر. إن هذا يصح بشكل خاص على كتب مبادىء الاقتصاد التي تنطق بالانكليزية.

هنالك صعوبة إضافية نحن بصددها هنا عند كتابة هذه المذكرة وهذه الصعوبة لها شقان.

الأول هو كيفية عرض مبادىء علم الاقتصاد لطلاب لا ينوون التخصص في علم الاقتصاد.

والثاني هو ضرورة الايجاز والتركيز بحكم عامل الوقت وعدد الساعات المخصصة لمادة مبادىء الاقتصاد.

لقد حاولنا عند كتابة هذه المذكرة أخذ الصعوبات أعلاه بنظر الاعتبار، ونرجو أن نكون قد وفقنا في ذلك.

**وليد عبدالخالق التميمي**

١٤٠٢/١٢/٣هـ ١٩٨٢/٩/٢٠م

# الفصل الأول
# بعض المفاهيم الأساسية في علم الاقتصاد

## ١ - ١ - نطاق موضوع الاقتصاد :

تبدأ عادة معظم كتب مبادىء الاقتصاد بسرد الصعوبات التي تحيط باعطاء تعريف موجز وواف لعلم الاقتصاد، ان عدم امكانية اعطاء تعريف موجز ليست مسألة محصورة فقط في موضوع الاقتصاد بل أن هذه الصعوبة ترد أيضا عند محاولة اعطاء تعاريف لعلوم أخرى كالفيزياء والجيولوجيا والفلسفة، ونتيجة لهذه الصعوبة فان هناك تعاريف عديدة لعلم الاقتصاد يقارب عددها في الحقيقة عدد الكتاب في مبادىء علم الاقتصاد، و يلاحظ أن القليل من كتاب الاقتصاد يتفق مع تعاريف من سبقوه من الكتاب وفي معظم الأحيان يجد الكثير من الكتاب أنفسهم مضطرين لخلق تعريف جديد لعلم الاقتصاد.

ان وجود صعوبة في الا تفاق على تعريف موجز وواف لعلم الاقتصاد لا يعنى أن هنالك خلافا بين الكتاب فيما يتعلق بنطاق علم الاقتصاد، ان ما يهم علم الاقتصاد ليس موضوع جدل ومناقشة، ان كل عملية تبادل اقتصادى تحوي معظم فروع الاقتصاد حيث أنه تحت الظروف الاقتصادية الحديثة يقوم معظم الأفراد بأداء أعمال متخصصة، فالمدرس مثلا يقضي وقته باعطاء المحاضرات مقابل راتب نقدى لكون أفراد آخرين متخصصين في انتاج الغذاء، الملابس، الأ ثاث، الخ. فبامكان المدرس الحصول على الغذاء، والملابس، والأ ثاث عن طريق استبدال بعض النقود التى حصل عليها عن طريق التدريس، بالغذاء، الملابس، الأ ثاث.

ان التخصص مع ذلك قد جعل مسألة الانتاج والتبادل أكثر تعقيدا، حيث أنه عندما يتخصص الأفراد في أعمال انتاجية مختلفة يصبح من الضرورى لكل منهم القيام بتبادل السلع والخدمات مع الأفراد الآخرين، فالمدرس يفضل أن تكون مكافأة جهوده على شكل نقود لأن النقود هي واسطة التبادل ولكون استعمال النقود يسهل عملية التبادل، كذلك يمكن ايداع النقود في مصرف لقاء سعر فائدة إذا ارتأى تأجيل الانفاق لوقت آخر. فلنفرض أن المدرس قرر شراء سيارة وذهب الى وكيل احدى شركات السيارات واختار سيارة يابانية، ان عملية الاختيار هذه بحد ذاتها هى قرار اقتصادى حيث وكما سنرى فيما بعد أن الخيار مسألة أساسية في الاقتصاد. الآن يمكن أن نتتبع سلسلة المعاملات الاقتصادية التى حدثت قبل أن تصل تلك السيارة الى معرض أو كراج الوكيل والذى اشترى منه ذلك المدرس تلك السيارة، فخامات الحديد التي استخدمت في صنع صفائح الفولاذ التي استعملت في صنع الاطار الخارجي للسيارة قد تكون قد استخرجت من منجم في ليبيريا (LIBERIA) (وهي دولة في القارة الأفريقية) ثم بيعت تلك الخامات في بورصة البضائع في لندن، باريس، أو نيو يورك ثم شحنت إلى اليابان لاستعمالها من قبل شركة حديد وصلب. كذلك الحال بالنسبة للفحم الذى استخدم في صناعة الفولاذ أو الصلب فقد يكون قد استخرج من منجم في الولايات المتحدة أو استراليا ثم بيع في احدى بورصات البضائع العالمية قبل شحنه إلى اليابان لاستعماله من قبل شركة صناعة الفولاذ المعنية. الشيء نفسه قد ينطبق على الأجزاء الأخرى من السيارة كالاطارات والزجاج، بعبارة أخرى أن المواد التى استعملت في صنع السيارة كان قد قام باستخراجها و بيعها ونقلها وتأمينها وتصنيعها أعداد كبيرة من الأفراد. كل متخصص بعمل معين قبل أن تصل إلى مصنع السيارات والذى أضاف عليها عمليات صناعية أخرى لجعلها بشكل سيارة وأخيرا بيعت هذه السيارة إلى التاجر في السوق في الرياض ثم أمن عليها وشحنت قبل أن تصل إلى معرض أو كراج التاجر أو الوكيل.

ان كلا من الأفراد الذين قاموا بأى عمل ما يتعلق بصنع تلك السيارة يقوم بفعالية اقتصادية تحظى باهتمام دارسي علم الاقتصاد، كذلك الحال بالنسبة للأفراد الآخرين الذين يشاركون في صناعة السلع الأخرى فهم يقومون بفعاليات اقتصادية تحظى باهتمام المختصين بعلم الاقتصاد.

ان الدارس أو المختص بعلم الاقتصاد ضمن نطاق اختصاصه مع ذلك غير مهتم بالأوجه الفنية للانتاج، مثلا كيف تعمل هذه الماكنة أو الآلة أو تلك، كيف يمكن صيانتها وتصليحها عند عطبها بل هو مهتم بالأوجه الاقتصادية فقط. مثلا هل حجم الانتاج يمثل الحجم المثالي أم لا؟ هل الشركة المنتجة هي في حالة تكامل عمودى أم أفقي؟ هل تم العمل باستخدام المكننة أو العمل اليدوي؟.

ان الاقتصادى يحاول أن يكتشف السبب الذي يؤدى إلى تفضيل منتوج على آخر، ما هي العوامل التي تحدد حجم المؤسسات الاقتصادية؟، ما هي الكميات التي يجب انتاجها من مختلف السلع؟، ولماذا كانت كمية المنتوج من سلعة ما أكثر من كمية المنتوج في سلعة أخرى؟، كذلك كيف يمكن تمويل العملية الانتاجية؟، بالاضافة إلى ذلك يحاول الاقتصادى معرفة الكيفية التي بموجبها تتحدد أسعار المواد الأولية والسلع النهائية، ما هي الأجور التي تم دفعها إلى العمال من مختلف المهارات، كذلك معرفة الكيفية التي بموجبها يتم دفع أثمان الاستيرادات من المواد الأولية والسلع النهائية وكيفية الحصول على أثمان الصادرات من قبل المصدرين.

هذه بعض القضايا والمسائل التي يحاول الاقتصاى فهمها والتي تقع ضمن نطاق علم الاقتصاد.

### ١ ـ ٢ ـ بعض التعاريف لعلم الاقتصاد :

بعد أن نتذكر المسائل والقضايا التي يهتم الاقتصادى بدراستها من الممكن ايراد بعض التعاريف التي وضعت لعلم الاقتصاد، ان التعاريف الأولية لعلم الاقتصاد

كانت قد ركزت على الثروة (WEALTH) والتي لم تعنى الذهب والفضة فقط بل السلع الأخرى كالمساكن والمحلات العامة، الأثاث، الأعمال الفنية ........ الخ من الممتلكات الشخصية، السفن، المعامل، المعدات، والمكائن المستعملة في الانتاج. فآدم سمث والذى يعتبر هو المنشيء لعلم الاقتصاد والمؤلف للكتاب الشهير ثروة الأمم (WEALTH OF NATIONS) اعتبر عمله الفكرى في نطاق علم الاقتصاد على أنه (البحث في طبيعة ثروة الأمم وأسبابها)

An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.

بينما نظر جون سيتوارت ميل (John Stewart Mill) الى علم الاقتصاد على أنه العلم التطبيقي أو العملي المتعلق بانتاج الثروة وتوزيعها

Practical Science of the Production and Distribution of Wealth [1]

وهذا التعريف الاخير هو المأخوذ به في قاموس أكسفورد الموجز. يتبين مما تقدم أن آدم سمث كان مهتما بالأوجه العامة للثروة والوسائل التي بموجبها يمكن زيادة حجم الانتاج وهذا هدف مهم من أهداف السياسة الاقتصادية.

أما جون سيتوارت ميل فقد ذهب في تعريفه إلى مرحلة أبعد من ذلك اذ شمل مشاكل الانتاج والتوزيع وتأثير هذين الهدفين على المستوى المعاشي. أما أ. سي بيكو A.C. Pigou فقد عرف علم الاقتصاد مركزا على المنفعة Welfare و بالتالى فقد شمل الأوجه البشرية بالاضافة إلى الأوجه المادية للموضوع وتعريف بيكو هو أن علم الاقتصاد هو العلم الذي يدرس وسائل كيفية زيادة الانتاج الكلي من أجل رفع المستوى المعاشي للشعب. بينما حرص الفرد مارشال Alfred Marshall في تعريفه على التركيز على الثروة والمنفعة معا عندما عرف علم الاقتصاد على أنه العلم الذي يدرس ذلك الجزء من أعمال الأفراد والمجموعات المتعلقة بالحصول على الضروريات المادية

---

المصدر: (1) J.L. Hanson, A Text Book of Economics, 5th. Edition, PP. 5, 6.

لتحقيق تحسن في المستوى المعاشي. أما التعاريف الحديثة لعلم الاقتصاد فهي تركز على الندرة Scarcity وعلى الاختيار Choice، وقبل ذكر هذه التعاريف يجب أن نعرف ماذا تعنى الندرة والاختيار.

### ١ ـ ٣ الندرة :

ان كل الأشياء تعد نادرة في نظر علم الاقتصاد نظرا لأن عبارة ندرة تعني بالنسبة له محدودية العرض. أما في اللغة العادية ولعامة البشر فان عبارة (ندره) تحظى بمعنى أكثر تحديدا. ففي الماضي وفي دول كثيرة كان هناك خطر ندرة أو شحة الغذاء بسبب موسم حصاد غير جيد أما بالنسبة لدول كثيرة في العالم كفرنسا و بريطانيا، فان مثل هذا الخطر قد يبدو بعيدا في الوقت الحاضر ولكن بالنسبة لدول أخرى كالهند، بنكلاديش، الحبشة، والصومال مثل هذا الخطر قائم فعلا. على العموم في حالة معظم دول العالم الغنية تحوى المحلات التجارية والأسواق على مختلف السلع و بكميات وفيرة وجاهزة للبيع. مع ذلك فانه بالرغم من هذه الوفرة فان الاقتصاديين يعتبرون كل السلع نادرة. ان الذي يعنيه الاقتصادي هو أن كل الأشياء نادرة بالنسبة إلى رغبة الناس إليها. ان معظم الناس يرغبون في الحصول على أشياء كثيرة و بكميات أكبر و بنوعيات أرقى مما يمتلكون في الوقت الحاضر، مثلا دار سكنى أكبر، أثاث منزلي أرقى، معدات منزلية كهربائية تقلل العمل المنزلي اليدوي، سياحة واصطياف لبلدان أبعد ولفترات أطول، آخر الموديلات من السيارات، و بالنسبة للنساء كميات أكبر وأكثر من الملابس ......... الخ.

ان حاجات البشر كثيرة ولكن الموارد المتاحة لانتاج الوسائل التي تشبع تلك الحاجات هي محدودة. فمثلا العمل، المواد الأولية، مباني المعامل، المكائن هي محدودة العرض. فليس هناك موارد انتاجية في العالم كافية لانتاج كل ما يحتاجه كل فرد. لذلك فبالنسبة للاقتصادى كل الاشياء هي نادرة حتى ولو أدى التحسين في طرق

الانتاج عن طريق استعمال الموارد الانتاجية بشكل أكثر اقتصادية إلى التقليل من تلك الندرة. كثيرا ما يقال أننا نعيش الآن في عصر الوفرة حيث تنتج كميات كبيرة من مختلف أنواع السلع كل يوم. فهل يمكن أن يتفق هذا القول مع نظرية الندرة؟ نعم يمكن القول ذلك لكون الندرة تعني محدودية العرض بالنسبة إلى الطلب.

على الرغم من كون الانتاج من كافة أنواع السلع قد ازداد زيادة كبيرة خلال الخمسين سنة الماضية فان السلع ما زالت نادرة بالنسبة إلى الطلب عليها. لذلك فانه من غير المحتمل أنه سيكون بامكان المجتمع البشرى انتاج كميات لا نهائية من كل أنواع السلع مهما ارتفع معدل النمو الاقتصادى (وهو النسبة التي ينمو فيها الدخل الوطني سنو يا) لذلك فان السلع ستبقى دائما نادرة بالمعنى الذي يعنيه الاقتصاديون أى محدودية العرض.

لكون حاجات البشر كبيرة والوسائل المتاحة لاشباعها محدودة فانه يجب ايجاد طريقة أو طرق لتوزيع هذه السلع النادرة بين الذين يطلبونها. ان المشكلات والوسائل المتعلقة بهذا الموضوع تحظى بالاهتمام ذاته بالنسبة لعلم الاقتصاد. لذلك فقد عرف علم الاقتصاد على أنه العلم الذي (يدرس التصرف الانساني كعلاقة بين الغايات والوسائل النادرة والتي لها استعمالات بديلة). لذلك فالاقتصاد يبرر اسمه لكونه يدرس الاقتصاد في الموارد الانتاجية وتوزيعها بين الصناعات التي تتنافس من أجل الحصول عليها. وترجع مزايا هذا التعريف الأخير إلى كونه يغطى كل أنواع الفعاليات الاقتصادية في البيت والعالم الخارجي. الا أن عيبه هو عدم اعطاء مؤشر عن المواضيع الداخلة في نطاق علم الاقتصاد. في الحقيقة أن تعريف علم الاقتصاد هذا هو للاقتصادي نفسه.

### ١ ـ ٤ الاختيار:

إذا كانت كل الأشياء نادرة بالنسبة إلى الرغبة في الحصول عليها، ولئن كان للبشر

حاجات كثيرة غير مشبعة وأن الوسائل المتوفرة هي لاشباع جزء فقط من تلك الحاجات، فمن البديهي أنه من غير المستطاع للبشر اشباع كل حاجاتهم. لذلك يجب أن يكون هنالك خيار تشبع بموجبه بعض الحاجات و يترك أو يؤجل اشباع الحاجات الأخرى. أي أنه اذا اريد التمتع بشيء فمن الضروري التضحية بأشياء أخرى. اذا كانت كل التصرفات الانسانية صادرة عن وعى وادراك تامين، فان كل فرد سيقوم باشباع الحاجات الملحة أولا ثم يختار بعد ذلك اشباع الحاجات التي يعتبر اشباعها أقل الحاحا. على العموم هذا هو منهج التصرف الانسانى. مع ذلك فهناك بعض الأفراد الذين قد يقومون في بعض الأحيان تحت تأثير الاغراء الوقتى بعملية شراء قد يندمون على القيام بها بعد ذلك. ان الاقتصادي كفني غير مهتم بصحة أو عدم صحة الاختيار بحد ذاته، فقد يؤثر المدخن السكاير على سلع أخرى قد يحتاجها. وقد يؤثر العالم شراء الكتب على شراء الملابس وقد يؤثر بعض الناس أن يحرم نفسه من امتلاك بيت من أجل اشباع رغبته في السفر ورؤية مناطق أخرى من العالم. كل هؤلاء الأفراد قد قاموا بخيار وفضلوا شيئا على أشياء أخرى، ولكن مسألة كون خيارهم جيد، صائب أو غير ذلك هي مسألة لا تهم علم الاقتصاد بل تهم علم الاخلاق.

ان القدر الأكبر من الخيار يحدث عند صرف الفرد لدخله فأولا يجب أن يقرر كم سيصرف Spend وكم سيدخر Save بعد ذلك يجب أن يقرر كم سيصرف على الايجار (اذا لم يكن يمتلك بيتا)، الغذاء، الملابس، السياحة، الاصطياف، ...... الخ، وغالبا ما يزعم الافراد أنه ليس باستطاعتهم ماليا شراء شيء ما إلا أن في الحقيقة ما يعنونه هو أنهم يفضلون صرف دخلهم على أشياء أخرى. ان رجال الأعمال كذلك يجابهون الكثير من الخيارات أثناء قيامهم بعملهم. اذ يجب أن يقرروا أى طريقة من طرق الانتاج يستحسن أن تستخدم، أى سلعة من السلع يستحسن أن تنتج، في أى سوق يستحسن أن تطرح ......... الخ.

## ١ ـ ٥ الخيار في اقتصاد حر

في اقتصاد حر أو رأس مالي يكون المستهلك The Consumer حرا في اختيار ما يريد شراءه من السلع والخدمات. ان هذه الحرية محدودة فقط بكمية النقود التي يريد صرفها. ان القوة النسبية لطلب المستهلكين على مختلف السلع هي التي ستحدد الكمية من كل سلعه التي سيحاول المنتجون انتاجها. فمثلا اذا ازداد طلب المستهلكين على سلعة معينة ولتكن السيارات مثلا فان منتجي السيارات وعن طريق جذب عوامل الانتاج من عمال ورأسمال الى صناعة السيارات سيتمكنون من زيادة انتاج السيارات لتلبية حاجة السوق. و بالعكس اذا ما قل الطلب على سلعة ما فان منتجي تلك السلعة سيقومون بتقليص الانتاج من تلك السلعة. و بالتالي فان عوامل الانتاج من عمل ورأسمال ستقوم بترك الصناعة المعنية. بهذه الطريقة أو الميكانيكية تتم عملية توزيع عوامل الانتاج المحدودة العرض أو النادرة بين مختلف الصناعات. متأثرا هذا التوزيع بحجم طلب المستهلكين والذي ينتج عنه السعر السائد في السوق.

## ١ ـ ٦ الخيار في اقتصاد مخطط

يقصد بالاقتصاد المخطط ذلك الاقتصاد الذى بموجبه تقرر الدولة ما يجب انتاجه. في مثل ذلك الاقتصاد بعض الخيار قد أخذ من المستهلكين وأصبح من حق الدولة. أما ما تبقى للمستهلكين من خيار فانه أصبح يعتمد على درجة التخطيط الذي تتبعه الدولة. ففي اقتصاد مخطط بشكل كامل تأخذ الدولة على عاتقها القيام بعملية الخيار على نطاق واسع فتقرر ما سينتج من السلع، كم سينتج من كل سلعة ومن ثم توزيع العوامل أو الموارد الانتاجية لانتاج السلع التي تقرر انتاجها و بالكميات المقررة. كذلك قد تقرر الدولة الكمية من كل سلعة والتي سيحق للمستهلك استهلاكها. ان مثل هذا التخطيط قد يحتم اتباع نظام التموين أو شبيهه لتوزيع الكمية المنتجة من كل سلعة بين المستهلكين. وتقوم الدولة في نظام اقتصادى مخطط بممارسة الخيار عن طريق وزارة

أو جهاز التخطيط المركزى. بينما في نظام اقتصادى حر يقوم الافراد في السوق بعملية الخيار.

مع ذلك فمهما كان نوع النظام الاقتصادى المتبع فانه من الضرورى القيام بعملية الخيار بين السلع والخدمات المنتجة لكون هذه السلع والخدمات نادرة بسبب محدودية عرضها[1].

---

(1) P. Samuelson: ECONOMICS, INTERNATIONAL STUDENT EDITION, Tenth Edition, Chapter 8.

# الفصل الثاني

# عنـــــاصر الانتـــاج

## Factors of Production

ان الـذي يحـدد كـمية الانتاج من سلع وخدمات في بلد ما هو كمية ونوعية عناصر الانتاج التي يملكها ذلك البلد، هذه العناصر هي الارض Land والعمل Labour ورأس المـال Capital. وتـسـمـى عـنـاصر الانتاج هذه أيضا عوامل الانتاج كما تستخدم أيضا عبارة مستخدمات أو موارد.

ان كـلـمـة الارض تستخدم عادة بمعناها الواسع لتشمل كل أنواع الموارد الطبيعية، كـالارض الـزراعـيـة والـثـروات الـطـبيعية كالفحم والنفط وخامات الحديد والخامات المـعـدنـيـة الأخـرى. كـمـا تـشـمل أيضا مناطق صيد الاسماك في البحار والمحيطات. بـالامـكـان الـقـول أن أهـم دور لـلارض هـو تـوفير الارضية التي يتم عليها الانتاج أي الارض الـتـي يـنشأ عليها المصنع أو تقام عليه البناية. كذلك الحال بالنسبة لرأس المال حـيـث يـشمل موارد مختلفة كأبنية المعامل، المكائن، والمعدات، والمواد نصف المصنعة، ووسـائـل الـمواصلات، ان الخاصية المشتركة لكل الأشكال المذكورة من رأس المال هو أنـهـا مـطلوبة أو مرغوبة ليس لذاتها وانما لأنها تساعد في انتاج السلع التي تشبع حاجة المـستهلكين مباشرة. فبينما تشتمل الارض باعتبارها من عناصر الانتاج على كل الموارد الـتـي وفـرتـهـا الـطبيعة، ومن ثم يشمل تعبير رأس المال كل الأشياء المتراكمة كنتيجة لمـجـهود الانسان في الماضي أو الماضي القريب. من هنا يمكن فهم ما ذهب اليه مارشال من أن هناك عنصرين فقط من عناصر الانتاج هما الطبيعة Nature والانسان Man. أما عـنصر العمل فهو الجهد الانساني المستخدم في الانتاج. في الحقيقة يمكن القول أنه حتى

بالنسبة للحياة البدائية فان تعاون عناصر الانتاج الثلاثة وجمعها كان ضروريا لأى عملية انتاجية. فالانسان القديم حتى في العصر الحجرى عمل أدوات بسيطة لمساعدته في عمله. فبالرغم من أن بعض الفواكه كانت تنمو طبيعيا فان بعض العمل كان ضروريا لجنيها وقليلا من الادوات والمعدات كان ضروريا لنقلها إلى الكهف الذي كان يقطنه ذلك الانسان القديم. في الصناعات أو الحرف الاستخراجية كالزراعة والصيد بنوعيه البري والبحري، التعدين، فان الارض ومواردها هي العنصر المهيمن ولكن ليس هيمنة مطلقة فهنالك حاجة إلى العنصرين الآخرين العمل ورأس المال.

هل هنالك ثلاثة عناصر أم أربعة عناصر للانتاج؟[1]

في بداية القرن التاسع عشر كان الاقتصاديون يعتبرون أن هنالك ثلاثة عناصر من عناصر الانتاج والتي هي الأرض، رأس المال والعمل، ولكن (الفرد مارشال) رأى أن التنظيم Organization يمكن اعتباره أحيانا عنصرا مستقلا من عناصر الانتاج. منذ ذلك الحين أعتبر كثير من الاقتصاديين أن رب العمل أو صاحب العمل Entrepreneur أو المنظم Organizer لعملية الانتاج عاملا أو عنصرا مستقلا من عناصر الانتاج. على الرغم من وجود بعض الاقتصاديين الذين لا زالوا يرفضون التمييز بين الجهد البشرى كعمل و بين التنظيم.

## ٢ ـ ١ عنصر الأرض :

لقد اعتبر الاقتصادي الانكليزي الكبير David Ricardo عنصر الأرض على أنه يختلف اختلافا أساسيا عن عناصر الانتاج الأخرى وذلك للاسباب التالية :

أ ـ ان الأرض هي هبة من الله وان الانسان لم يفعل شيئا من أجل تحقيق أو خلق هذه الهبة، بعكس رأس المال والذي هو نتيجة لتراكم ما أنتجه العمل وعناصر الانتاج الاخرى في السابق.

---

(1) J.L. Hanson: A TEXT BOOK OF ECONOMICS, 5th Edition, P. 34.

ب ـــ بعكس عناصر الانتاج الاخرى فان الأ رض هي ثابتة العرض Fixed Supply وحتى في الأجل الطو يل فان عرض الأ رض والكمية المتوفرة منها لا يمكن زيادتها.

جـ ـــ في الفعاليات أو النشاطات الاقتصادية التي تعتمد اعتمادا أساسيا على الأ رض فان هذه الفعاليات أو النشاطات تخضع للقانون الاقتصادي الشهير قانون تناقص الغلة أو تناقص العوائد Law of Diminishing Returns.

من جانب آخر هنالك بعض الاقتصاديين الذين يعارضون ريكاردو و يردون عليه كما يلي:

د ـــ أن القول بأن الأ رض هبة من الله ليس له أهمية اقتصادية عملية. بالتأكيد فان الانسان لم يخلق الأ رض وما فيها من معادن وموارد. مع ذلك فان وجود الفحم أو النفط الخام والمعادن الأخرى لن تكون له أهمية اقتصادية اذا ما ترك في موضعه تحت الأ رض. فهنالك معادن كثيرة توجد تحت آلاف من الأقدام تحت الأ رض وهذه المعادن لن تكون لها أهمية اقتصادية إلا بعد استخراجها. هنالك خاصية واحدة من خصائص الأ رض لا تخضع لسيطرة أو تحكم الانسان وهو موقعها. لذلك فان موقع الأ رض الزراعية أو مكان المعادن هو أهم خصائص الأ رض كعنصر من عناصر الانتاج.

هـ ـــ بالرغم من الاعتراف بأن المساحة الكلية للأ رض لا يمكن زيادتها بشكل كبير فانه من غير الصحيح القول بأن الأ رض هي ثابتة العرض. ففي هولندا Netherlands أُستصلحت أراضي كثيرة عن طريق تجفيف البحر، كذلك هنالك أراضي حصل عليها عن طريق تجفيف البحر في المملكة المتحدة United Kingdom في منطقة Fenlands والتي كانت منطقة مستنقعات أُستصلحت وأصبحت من أحسن الأ راضي الخصبة والصالحة للزراعة. وفي المملكة العر بية السعودية يتم الآن تحو يل أراضي الصحراء إلى أرض زراعية عن طريق استخدام الطرق والأساليب العلمية الحديثة في الري والحصول على المياه الجوفية. يمكن الاستنتاج إذاً بأنه يمكن زيادة الأ راضي

الزراعية عن طريق استصلاح التربة. بينما من جانب آخر فان الاراضي الزراعية تتضاءل بسبب تعرية التربة وزحف البحر والصحراء.

و ـ كان الاعتقاد السائد بأن الزراعة تخضع لقانون تناقص الغلة بينما الصناعة تعمل تحت قانون زيادة الغلة. مع ذلك فان الأبحاث الحديثة تشير إلى أن قانون تناقص الغلة ليس محصورا تأثيره في القطاع الزراعي فقط. لقد أصبح في الامكان الآن اظهار أنه في ظل ظروف مختلفة فان الزراعة والصناعة يقعان تحت تأثير أي من القانونين أي قانون تناقص الغلة وقانون تزايد الغلة.

**٢ ـ ٢ قانون تناقص الغلة :**

من المفيد في هذه المرحلة القاء بعض النظر على قانون تناقص الغلة كما يفترض وقوعه في الزراعة. يمكن تلخيص وقوع القانون على الوجه التالي :

بعد مرحلة معينة فان زيادة العناصر أو الموارد المستخدمة على قطعة أرض معينة المساحة ستؤدي إلى زيادة الانتاج الزراعي بنسبة أقل من النسبة التي بموجبها زيدت العناصر أو الموارد. ويمكن توضيح مفعول هذا القانون بايراد مثال رقمي.

فلو افترضنا وجود قطعة من الأرض أكبر من أن يستطيع رجل واحد زراعتها بجهوده الفردية. فلو فرضنا أنه في سنوات متعاقبة يقوم مالك الأرض هذه باستخدام عامل اضافي واحد كل سنة أي أنه يزيد عدد العمال بعامل واحد سنويا وكذلك يزيد المعدات والالآت المستخدمة بنفس النسبة فاذا كانت مساحة الأرض الزراعية وكما افترضنا أعلاه واسعة نسبيا فان استخدام أول عامل سيؤدي إلى زيادة الانتاج بأكثر من الضعف، بعد ذلك اذا أضاف صاحب الأرض عاملا ثانيا وثالثا ورابعا وحتى خامسا فانه سيحصل على زيادات متزايدة في الانتاج أي أن الانتاج السنوي للأرض الزراعية سيزداد بكميات أكبر سنويا. أما بعد العامل الخامس أي اذا ما أضاف صاحب

الأرض عـاملا سادسا فان الانتاج سيستمر على الزيادة ولكن بكميات أقل وهكذا مع اضـافـة كـل عامل جديد بعد العامل السادس فان الزيادة في الانتاج ستكون بكميات أقل، كما يمكن ملاحظة ذلك من الجدول التالي :

**جدول رقم (١)**
**تناقص الغلة لقطعة معينة المساحة من الأرض الزراعية**

| وحدة مساحة من الأرض | عدد العمال المستخدمين | كمية الانتاج السنوى طن من القمح | الزيادة في الانتاج طن من القمح | متوسط الانتاج * طن من القمح |
|---|---|---|---|---|
| ١ | ١ | ١٠٠ | ١٠٠ | ١٠٠ |
| ١ | ٢ | ٢١٠ | ١١٠ | ١٠٥ |
| ١ | ٣ | ٣٣٠ | ١٢٠ | ١١٠ |
| ١ | ٤ | ٤٦٠ | ١٣٠ | ١١٥ |
| ١ | ٥ | ٦٠٠ | ١٤٠ | ١٢٠ |
| ١ | ٦ | ٧٣٠ | ١٣٠ | ١٢١,٦ |
| ١ | ٧ | ٨٥٠ | ١٢٠ | ١٢١,٤ |
| ١ | ٨ | ٩٦٠ | ١١٠ | ١٢٠ |
| ١ | ٩ | ١٠٦٠ | ١٠٠ | ١١٨ |
| ١ | ١٠ | ١١٥٠ | ٩٠ | ١١٥ |
| ١ | ١١ | ١٢٣٠ | ٨٠ | ١١٢ |
| ١ | ١٢ | ١٢٩٠ | ٦٠ | ١٠٧ |
| ١ | ١٣ | ١٣٠٥ | ١٥ | ١٠٠ |
| ١ | ١٤ | ١٣١٥ | ١٠ | ٩٤ |
| ١ | ١٥ | ١٣٢٠ | ٥ | ٨٨ |
| ١ | ١٦ | ١٣٢٠ | صفر | ٨٢,٥ |
| ١ | ١٧ | ١٣١٠ | — ١٠ | ٧٩,٥ |
| ١ | ١٨ | ١٢٩٠ | — ٢٠ | ٧١,٧ |

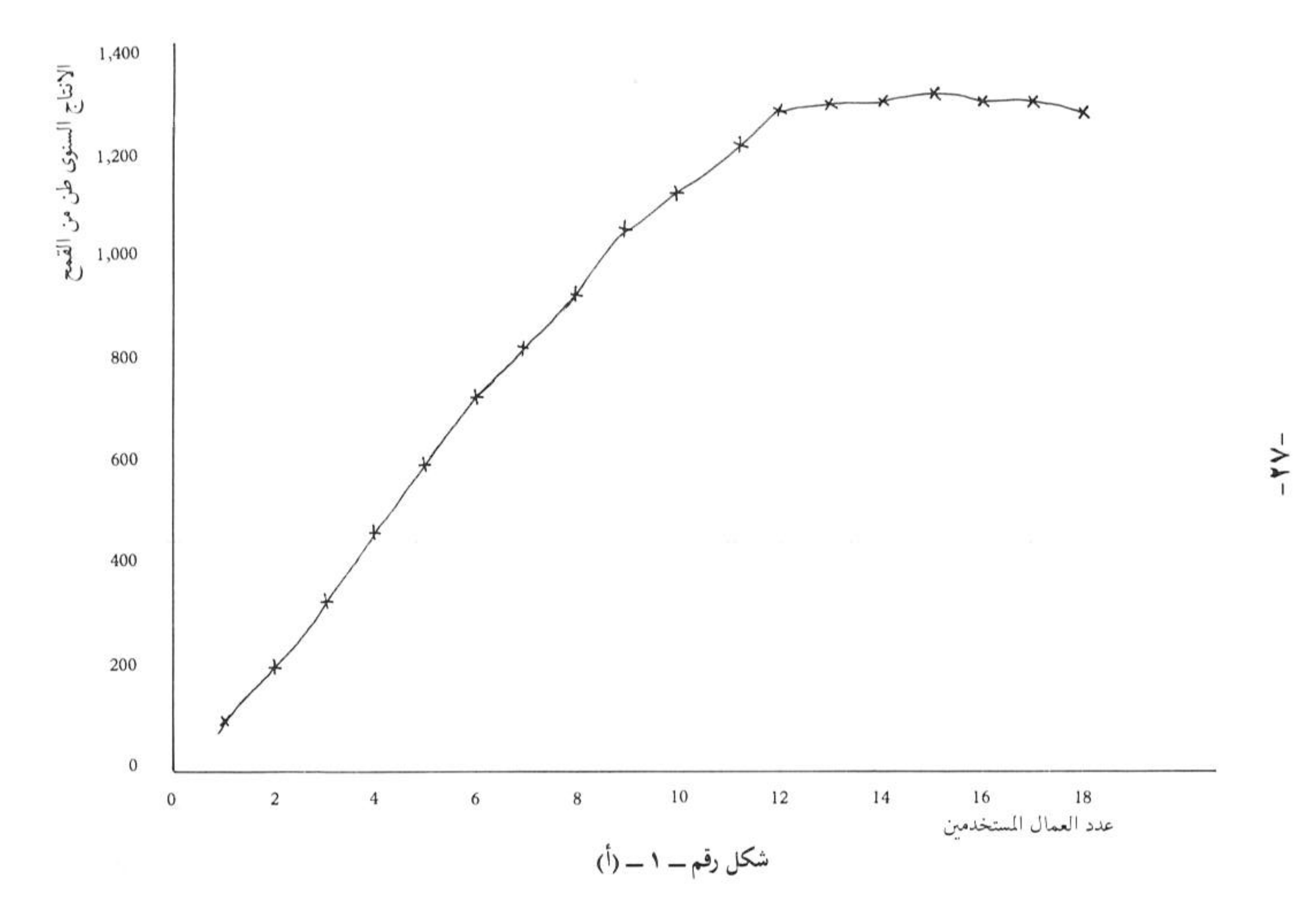
يتبين من الجدول أعلاه أنه بعد استخدام العامل السادس تبدأ الزيادات في الانتاج بـالانـخفاض. ان الزيادة في الانتاج تستمر على الانخفاض مع كل اضافة عامل جديد

* متوسط الانتاج (م ج) = كمية الانتاج (ك ج) مقسوماً على عدد العمال (ن ع) أي م ج = $\frac{\text{ك ج}}{\text{ن ع}}$

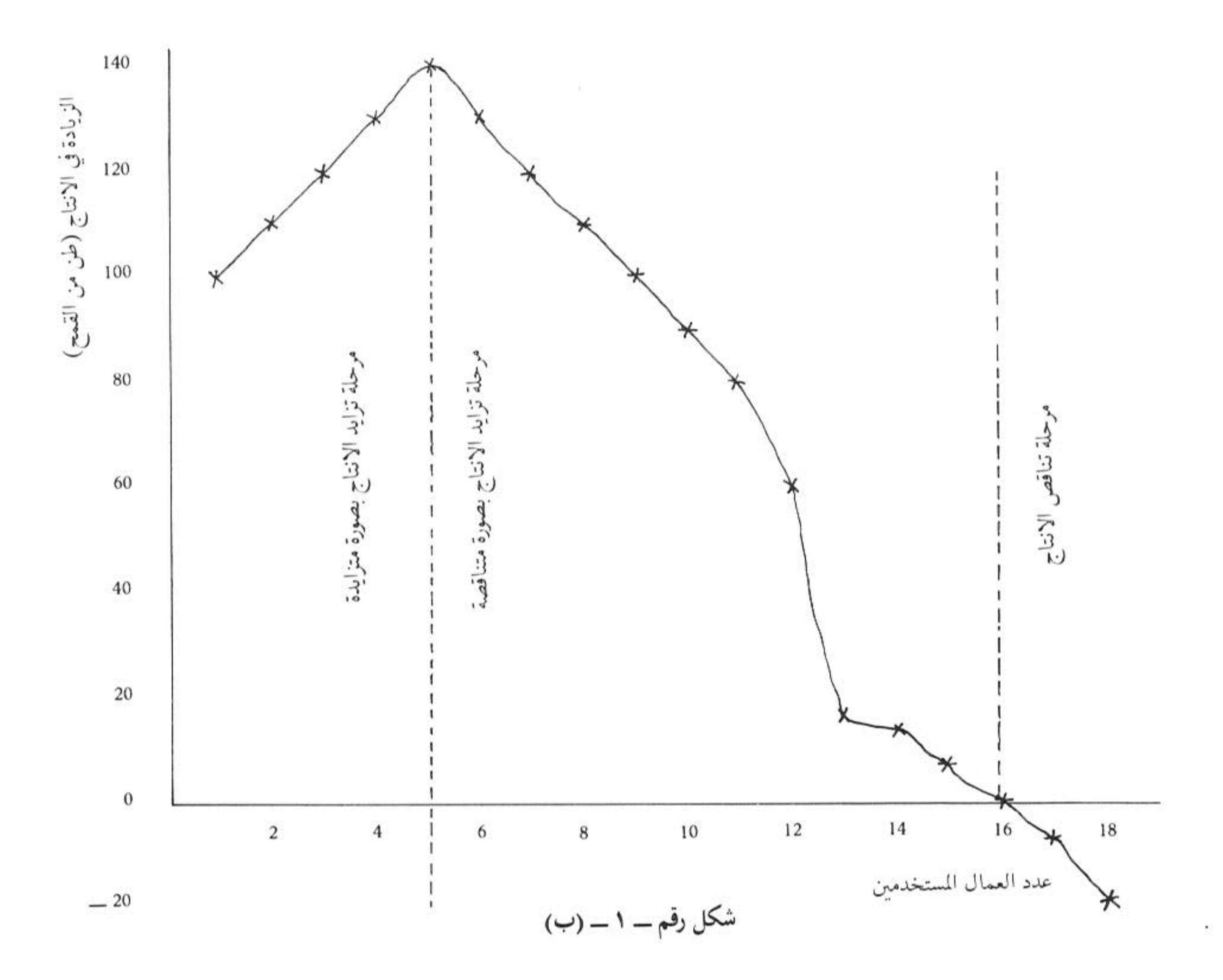
حتى تصل الزيادة بعد اضافة العامل السادس عشر الى صفر كما يمكن ملاحظة ذلك من العمود الرابع من الجدول أعلاه. يجب الانتباه الى أن كمية الانتاج السنوي تستمر على الزيادة منذ اضافة العامل الأول حتى اضافة العامل السادس عشر، الا أن الزيادات تبدأ تتناقص بعد اضافة العامل السادس. ولو استمرت عملية اضافة عمال آخرين بعد العامل السادس عشر فان كمية الانتاج السنوي تبدأ تتناقص أي أن الزيادة في الانتاج تصبح سالبة وذلك بسبب ازدحام العمال والآلات والمعدات ..

ان المعومات أو الأرقام المفترضة في الجدول -١- قد أستخدمت في شكل -١- (أ) و (ب)، ففي الشكل رقم -١- (أ) رسمنا على المحور العمودي الانتاج السنوي من القمح بالأطنان، أى استخدمنا الأرقام المفترضة المعروضة في الجدول رقم -١- في العمود الثالث. ورسمنا على المحور الأفقي عدد العمال المستخدمين المعروضة في العمود الثاني. يلاحظ من الشكل المذكور أن منحنى الانتاج يرتفع في أول الأمر ثم يستوى موازيا للمحور الأفقي بعد استخدام العامل السادس عشر ثم بعد ذلك ينخفض بعد استخدام العامل السابع عشر. في الشكل رقم -١- (ب) رسمنا على المحور العمودي الزيادة في الانتاج والذي هو معروض في العمود الرابع في الجدول رقم -١-. يتبين من الشكل السابق أن الزيادة في الانتاج هي بشكل متزايد لحد العامل الخامس و بعد ذلك تبدأ الزيادة في الانتاج تتناقص منذ استخدام العامل السادس إلى أن تصل الزيادة إلى الصفر باستخدام العامل السادس عشر. واذا استمرت الزيادة في عدد العمال فان الانتاج السنوي يبدأ يتناقص حيث أن في هذه الحالة تصبح الزيادة التي تنتج عن استخدام عامل اضافي آخر كمية سالبة. من الشكل السابق يمكن توضيح ثلاث مراحل :

**المرحلة الأولى :** وهي مرحلة تزايد الانتاج بصورة متزايدة وتمتد منذ استخدام العامل الأول وحتى استخدام العامل الخامس.




شكل رقم ــ ١ ــ (أ)


الزيادة في الانتاج (طن من القمح)
140
120
100
80
60
40
20
0
— 20
مرحلة تزايد الانتاج بصورة متزايدة
مرحلة تزايد الانتاج بصورة متناقصة
مرحلة تناقص الانتاج
2
4
6
8
10
12
14
16
18
عدد العمال المستخدمين

شكل رقم — ١ — (ب)

**المرحلة الثانية :** وهي مرحلة تزايد الانتاج بصورة متناقصة وتمتد من استخدام العامل السادس حتى استخدام العامل الخامس عشر.

**المرحلة الثالثة :** وهي مرحلة تناقص الانتاج وهي المرحلة التي تصبح فيها الزيادة في الانتاج كمية سالبة، وتمتد منذ استخدام العامل السادس عشر فما فوق ونرى فيها المنحنى في الشكل رقم -١- (ب) يقطع العمود الأفقي عند العامل السادس عشر و ينحدر إلى الجزء السلبي من الشكل السابق.

من أجل توضيح أن قانون تناقص الغلة يبدأ مفعوله نتيجة للزيادة في استخدام العمال بعد حد معين فاننا نتمكن من مراقبة ذلك من العمود الخامس في الجدول رقم -١- أن العمود الخامس يعرض أرقام لمتوسط الانتاج أى كمية الانتاج لكل عامل وهي:

$$م ج = \frac{ك ج}{ن ع}$$

حيث م ج هي متوسط الانتاج، ك ج هي كمية الانتاج، ن ع هي عدد العمال المستخدمين.

ونلاحظ أنه كلما ازداد عدد العمال المستخدمين بعد حد معين و بالتحديد بعد استخدام العامل الخامس فان متوسط الانتاج يبدأ بالانخفاض وذلك لأن ما يضيفه كل عامل جديد هو أقل مما أضافه سابقه. لأن ازدحام العمال وآلاتهم على قطعة معينة من الأرض سيقلل من الانتاج و بالطبع يزداد الازدحام مع كل اضافة جديدة لعدد العمال.

يمكن ملاحظة عمل قانون تناقص الغلة اذا ما درسنا حالة دولة تحاول زيادة الانتاج الزراعي لسد احتياجات سكانها المتزايدة. في البداية تزرع الأرض الأكثر خصوبة أولا، ثم الأراضي الأقل خصوبة، فاذا كان عدد العمال وكمية المعدات المستخدمة في الأراضي الأقل خصوبة يساوي عدد العمال وكمية المعدات المستخدمة في الأراضي الخصبة فان الانتاج في الأراضي الأقل خصوبة سيكون بالرغم من ذلك

أقل من الانتاج في الأراضي الخصبة. ولو استمرت الزيادة في السكان واضطرت الدولة لفلاحة أراضي أقل خصوبة أو رديئة الخصوبة فان الانتاج منها سيكون أقل من الأراضي الأقل خصوبة والتي استخدمت سابقا. بعبارة أخرى مع كل زيادة في السكان فان أراضي أقل وأقل خصوبة سيحاول استغلالها. في خلال الحرب العالمية الأولى اضطرت بريطانيا إلى زيادة انتاج المواد الغذائية بسبب انقطاع الاستيراد في ظل ظروف الحرب ولكنها وجدت أن ذلك غير ممكن دون استخدام أراضي أقل خصوبة أو رديئة الخصوبة مما ترتب عليه كون الانتاج من تلك الأراضي أقل من الانتاج من الأراضي الخصبة. وبذلك تكون الأراضي خاضعة لقانون تناقص الغلة. ان قانون تناقص الغلة ينطبق أيضا على عمليات التعدين، فعندما يشارف المنجم على النضوب فان ما يستخرج منه لا يمكن الحصول عليه إلا بعد استخدام معدات أكبر وأكثر تعقيدا وكمية أكبر من العمال. كذلك ينطبق هذا القانون على عمليات صيد الأسماك[1].

### ٢ ـ ٣ عنصر العمل :

يعتبر بعض الاقتصاديين أن عنصر العمل هو من أهم عناصر الانتاج. لا يوجد هناك شك في أن عنصر العمل هو عنصر لا يمكن القيام بأى انتاج دون توفره. ولكن تحت ظروف الانتاج الحديثة فان عناصر الانتاج الأخرى هي ضرورية أيضا لأن الانتاج يتطلب تعاون كافة عناصر الانتاج. ان عنصر العمل يختلف عن عناصر الانتاج الأخرى من ناحية كون مصدره الأنسان مما يقتضي أن تؤخذ الاعتبارات الأخلاقية والإنسانية عند التعامل مع عنصر العمل. مع ذلك يجب الانتباه إلى أن الاعتبارات الاخلاقية والانسانية يؤخذ بها في دراسات الاقتصاد التطبيقى Applied Economics بينما في دراسات النظرية الاقتصادية Economic Theory يعتبر عنصر العمل كأى عنصر آخر من عناصر الانتاج.

---

(1) B. McCormick and Others, INTRODUCING ECONOMICS.

## ٢ ـ ٤ عرض العمل :

هنالك بعض الغموض فيما يتعلق بعبارة عرض العمل. ان العرض قد يعنى العدد الكلي من السكان من رجال، نساء، وشباب في سن العمل. حتى عبارة سن العمل ليست واضحة وتحتاج إلى تعريف. فقد يعتبر عرض العمل عرض خدمة العمل المتوفرة ولكونها الخدمة التي يقدمها عنصر العمل وليس عرض العنصر نفسه فان مثل هذا الفهم لعرض العمل هو أكثر فائدة لنا. ان عرض العمل المتوفرة في بلد ما يمكن تغييره عن طريق تغيير عدد العاملين من السكان أو عن طريق تغيير عدد ساعات العمل اليومي، لذلك يمكن القول أن عرض العمل المتوفر في بلد ما يعتمد على :

١ ـــ مجموع السكان في البلد المعني.

٢ ـــ النسبة من السكان المتوفرين للعمل.

٣ ـــ عدد ساعات العمل اليومي أو معدل ساعات العمل السنوي.

## ٢ ـ ٥ تقسيم العمل :

يقصد بتقسيم العمل تقسيم عملية صنع سلعة ما إلى أقسام عديدة يقوم بكل قسم من أقسام العملية عامل واحد أو مجموعة من العمال. وعلى العكس من ذلك فاذا ما قام شخص بعملية صنع سلعة ما بمفرده فلن يكون هنالك تقسيم للعمل.

لقد بدأ تقسيم العمل منذ بداية الحياة الانسانية عندما كان العمل يقسم بين أفراد العائلة ـ الرجل يصطاد، والمرأة تقوم بأمور البيت. ثم تطور تقسيم العمل مع نمو المدن إلى مرحلة الاختصاص في حرفة معينة فظهرت الحرف المختلفة كالنجارين، الحدادين، والبنائين، والجراحين ...... الخ. ثم بظهور نظام المعامل الحديثة تطور تقسيم العمل إلى مرحلة أبعد وهى تقسيم العملية الانتاجية الخاصة بصنع سلعة ما إلى عدة أقسام يقوم عامل أو مجموعة من العمال بأداء قسم واحد فقط من أقسام العملية الانتاجية. ان

تقسيم العمل يؤدى إلى التخصص. فبالنسبة لصناعة معينة قد يقسم العمل بين الشركات أو المصانع التي تتكون منها تلك الصناعة وقد يتم هذا التقسيم بالنسبة لسلعة واحدة أو عدة سلع مشابهة. ففي الحالة الأ ولى تقوم كل شركة أو مصنع بالتخصص بجزء فقط من عملية صنع السلعة أي بأحد أجزاء الماكنة مثلا بينما في الحالة الثانية تقوم كل شركة أو مصنع بالتخصص بصنف معين من أصناف السلعة كما في حالة صناعة السيارات فمثلا يتخصص مصنع أو شركة معينة بصنع اللوريات بينما تتخصص الأخرى بصناعة سيارات الصالون أو الباصات. ان الميزة الأساسية لتقسيم العمل هي زيادة الانتاج وذلك للأسباب التالية :

**١ ــ مهارة عمالية عالية :** ان تقسيم العمل يمكن العمال من أن يكونوا أكثر مهارة عند أداء عملهم وذلك عن طريق جعل العمل المخصص لكل عامل يتكون من عملية بسيطة كذلك جعل هذه العملية هي الشغل الكامل لهذا العامل. وهذا الأ ثر لتقسيم العمل يمكن تلخيصه بالعبارة التي تقول «الممارسة تؤدى إلى الكمال».

ان الاعادة المستمرة للعملية التي يقوم بها العامل تجعل مهمته وكأنها أوتوماتيكية. مع ذلك فان أهمية مثل هذه المهارة قد انخفض نتيجة لظهور واستخدام المكائن الأ وتوماتيكية الحديثة.

**٢ ــ ادخار في الوقت :** يؤدي تقسم العمل إلى ادخار في الوقت الذي غالبا ما يضيع عند انتقال العامل من عمل لآخر. لذلك فعندما يلازم العامل عملية واحدة فلن يكون هنالك اضاعة في الوقت عند الانتقال من عمل لآخر. كذلك فان الوقت الذي يحتاجه العامل لا تقان عملية واحدة هو أقل من الوقت الذي يحتاجه لا تقان أكثر من عملية واحدة.

**٣ ــ استخدام المختصين :** ان القيام بأى عمل يتطلب أداء عدة مهام و يتطلب كل من هذه المهام عادة نوعا من الاختصاص. لذلك فان تقسيم العمل يمكن العامل

من التخصص في المهمة التي تلائم رغباته.

**٤ ـــ استخدام المكننة على نطاق واسع :** عندما عدد آدم سمث مزايا تقسيم العمل، كان تفكيره فيما يتعلق بتقسيم العمل مستقلا عن المكننة. لذلك يمكن اعتبار أن هنالك مزايا أخرى لتقسيم العمل وهي استخدام المكننة على نطاق واسع.

**٥ ـــ الاقلال من الجهد الجسماني :** يؤدي تقسيم العمل إلى الاقلال من الجهد الجسماني وذلك عن طريق الاقلال من تعب العامل أثناء العملية الانتاجية وذلك بسبب روتينية العملية التي يقوم بها العامل. مع ذلك ولكون تقسيم العمل يجعل من الضروري أن يكون جميع العمال بنفس السرعة فان ذلك يؤدي إلى تعب العامل البطيء والذي يحاول أن يعمل بنفس السرعة التي يعمل بها العامل السريع. كذلك ولكون المكائن لا تتعرض للتعب بنفس الأسلوب الذي يتعرض له جسم الانسان فان العامل يجب أن يستمر على نفس السرعة والتي تتناسب مع سرعة الماكنة أو الآلة طوال ساعات العمل اليومي. أما عيوب تقسيم العمل فيمكن تلخيصها على الوجه التالي :

**١ ـــ الضجر والملل من العمل :** ان التخصص بجزء واحد فقط من أجزاء العملية الانتاجية والذي ينتج عن تقسيم العمل يعني أن العامل سيقوم بهذا الجزء من العملية ربما آلاف المرات خلال ساعات العمل الأسبوعي. لذلك فان العامل سيكون عرضة للشعور بالملل وعدم امكانية ترو يض قواه الفكرية وتجرى في الدول الصناعية الآن تجارب للتقليل من أثر العمل هذا. إلا أن مثل هذه التجارب لم تكتمل حتى الآن لذلك فان نتائجها غير معروفة في الوقت الحاضر. مع ذلك فقد أثبتت الحالات على كون الشعور بالضجر والملل الناتج عن تقسيم العمل ليس بالشدة التي كان يعتقد أنه يتميز بها. لقد أجريت بعض التجارب لمعرفة رد فعل العمال اذا ما تركوا العمل الروتيني إلى أعمال أخرى غير روتينية تتطلب استخدام مقدرة ذهنية ـ لقد وجد أن هؤلاء العمال طلبوا بعد مدة وجيزة العودة إلى أعمالهم الروتينية السابقة. و يعتقد أن الأسباب في ذلك

هو كون الأعمال الروتينية بسيطة كذلك توفر للعامل فرصة الكلام والتحدث مع العمال الآخرين أثناء قيامه بالعمل مما يقلل من عناء وضجر العمل.

**٢ ــ زوال المهارة الحرفية :** لقد أدت المكننة والتي شجع ظهورها تقسيم العمل إلى زوال الحرفي وحلول عامل الماكنة محله. ان تأثير المكننة هذا وان كان صحيحا إلى حد كبير فان كثيرا من الأعمال اليدوية التي كانت سائدة قبل ظهور المكننة كانت تبعث على الضجر والملل في نفوس العمال. كذلك فان استعمال الماكنة بشكل صحيح من قبل العامل يتطلب مهارة وذكاء ولو أن فترة التدريب ودرجة المهارة اليدوية في النظام الآلي الحديث لا تصل إلى المستوى الذي كان سائدا بين الحرفيين قبل ظهور المكننة فانه مع ذلك أعلى من المستوى الذي كانت تتطلبه الأعمال اليدوية غير الماهرة في عهد ما قبل المكننة الحديثة.

**٣ ــ احتمال أكبر للبطالة :** ان تقسيم العمل يؤدي إلى تخصص العمال بجزء فقط من العملية الانتاجية. لذلك فكلما كان التخصص عاليا كلما صعب على العامل ايجاد عمل آخر عند تعرض الصناعة التي يعمل فيها للكساد. لذلك تقوم الدول الصناعية بتوفير فرص اعادة التدريب Retraining للعمال الذين قد تتعرض صناعتهم لانخفاض في الطلب على منتجاتها وبالتالي قد تلجأ تلك الصناعة إلى تسريح جزء من قوتها العاملة مما يؤدي إلى البطالة Unemployment.

## ٢ ــ ٦ عنصر رأس المال :[1] CAPITAL

يعرف رأس المال بطرق مختلفة أو بالأحرى تعني عبارة رأس المال أشياء مختلفة بالنسبة لأشخاص مختلفين. فالشخص العادي غير الملم بالنظرية الاقتصادية تعني عبارة رأس المال بالنسبة له وببساطة النقود Money. كذلك بالنسبة لمحاسب شركة فان رأس المال يعني النقود لأن عليه أن يخصص قيمة نقدية لموجودات الشركة. أما بالنسبة

(1) J.L. Hanson, A TEXT BOOK OF ECONOMICS, 5th Edition, PP, 26-32.

للاقتصادي فان رأس المال هو عنصر من عناصر الانتاج أو كما يُسمَّى أحيانا الثروة التي تستخدم لانتاج ثروة اضافية. هنالك بعض الالتباس قد يحصل أحيانا عندما يعتبر رأس المال وكأنه ثروة. لأن رأس المال هو عنصر من عناصر الانتاج فانه يجب أن يكون محصورا بالثروة التي تستعمل في الانتاج. بعض الثروة تستعمل في الانتاج بينما البعض الآخر لا يستعمل، لذلك كل رأس المال هو ثروة بينما ليس كل ثروة رأس مال. فمثلا بعض الأعمال الفنية هي ثروة ولكنها ليست رأس مال حتى وان كانت لها قيمة نقدية. من جانب آخر معمل الحديد والصلب هو ثروة ولكنه يستعمل في إنتاج حديد وصلب فهو إذاً رأس مال.

مع ذلك يجب الاحتراز هنا حيث أنه عندما يقبل هذا التفريق بين الثروة ورأس المال فهنالك اختلاف كبير في الرأى بين الاقتصاديين فيما يتعلق بأى من السلع هي رأس مال وأيهما هي ثروة.

من الضروري الآن تعريف السلع الاستهلاكية والسلع الرأسمالية.

**السلع الاستهلاكية : Consumer Goods**

ان الهدف الأساسي لكل انتاج هو توفير السلع للمستهلكين لاشباع حاجاتهم. ان هذه السلع تشمل أنواعا مختلفة من السلع كالمواد الغذائية، الأثاث المنزلي، وسلع الاستعمال الشخصي.

**السلع الانتاجية : Capital Goods**

بخلاف السلع الاستهلاكية فان السلع الانتاجية لا تطلب لذاتها وانما لأنها عوامل مساعدة في الانتاج. وتشمل هذه السلع أبنية المعامل والمكائن والآلات الصناعية، والمواد الأولية .... الخ. بعبارة أخرى كافة السلع التي لم تصل المرحلة النهائية من التصنيع. كذلك تشمل السلع الانتاجية وسائل المواصلات كممرات السكك

الحديدية، طائرات الخطوط الجوية، السفن، وسيارات الشحن الكبيرة - و يطلق على السلع الانتاجية كذلك تعبير السلع الرأسمالية.

### ٢ - ٧ الثروة : Wealth

ان الانتاج يشمل انتاج السلع وانتاج الخدمات، بعض هذه السلع هي دائمية أو متينة Durable كبناية أو معمل. البعض الآخر يحتاج إليها لتوفير اشباع مباشر كما هو الحال بالنسبة للغذاء. بينما البعض الآخر يأخذ وسطا بين هذين النوعين من السلع كالراديو وماكنة الغسيل. أما الخدمات فتشمل أشكالا مختلفة كخدمات الطبيب والمدرس والمحامي. ففي أي وقت يوجد في بلد ما مجموعة معينة و بأشكال مختلفة من السلع، فهذه السلع تكون ثروة البلد في ذلك الوقت. فبالنسبة للاقتصادي الثروة هي الموجود من السلع في وقت ما والتي تتوفر فيها شروط معينة، وهذه الشروط هي أربعة :

١ ــ يجب أن يكون لهذه السلع منفعة أى يجب أن يكون لها قابلية اشباع الحاجات.
٢ ــ يجب أن يكون لهذه السلع من أجل أن تعتبر ثروة قيمة نقدية.
٣ ــ يجب أن تكون محدودة العرض.
٤ ــ يجب أن يكون في الامكان نقل ملكيتها من شخص لآخر.

ان الشرط الأخير يحمل معه الافتراض على كون جميع أشكال الثروة يجب أن تكون مملوكة من قبل شخص ما. ان هذا التحديد للثروة هو أكثر دقة من المعنى الذي تعنيه كلمة ثروة في الكلام العادي. وهذا التحديد لا يشمل الأشياء غير الملموسة كالمهارات المكتسبة، فبالنسبة لحرفي كالنجار مثلا يمكن اعتبار الأدوات التي يستعملها على أنها جزء من ثروته الشخصية أما المهارات الشخصية فهي ليست ثروة وذلك لكون المهارة الشخصية لا يمكن نقل ملكيتها. لذلك عند الكلام عن ثروة بلد ما فقد يشمل هذا التعبير عند بعض الاقتصاديين نوعيه القوى العاملة في ذلك البلد خاصة اذا ما كان هنالك مستوى عالٍ من الثقافة والتدريب في ذلك البلد. في علم الاقتصاد مع ذلك فانه

من الضروري جدا التقيد بالمعاني الدقيقة للمصطلحات الفنية. لذلك من المستحسن اقتصار استعمال عبارة ثروة على الأشياء المادية الملموسة فقط.

لقد جرت محاولات كثيرة لتقدير الثروة الوطنية لدول كثيرة وفي فترات زمنية مختلفة لكن التغيرات المستمرة في الأسعار يجعل المقارنة بين فترات زمنية مختلفة أمرا صعبا. فاذا ما قدرت الثروة الوطنية لبلد ما بعد أخذ ارتفاع الأسعار بنظر الاعتبار فاننا سنجد أن الثروة الوطنية لذلك البلد تزداد باستمرار وذلك بفعل الزيادة في انتاج السلع. هناك ثلاثة أشكال لملكية الثروة وهي كما يلي :

**١ ــ الثروة الشخصية :** وهي تشتمل على الممتلكات الشخصية كالملابس، والكتب والسيارات الخاصة، والمعدات والأدوات المنزلية، كذلك البيت الذي يسكنه الفرد.

**٢ ــ ثروة العمل :** وهذه الثروة تشمل ممتلكات شخص أو مجموعة من الأشخاص من المباني، المكائن، الآلات والمعدات التي تستخدم في الانتاج. هذا الشكل من الثروة لا يوفر اشباعا للمستهلكين بحد ذاته. وانما يستخدم لانتاج السلع التي تشبع حاجات المستهلكين.

**٣ ــ الثروة الاجتماعية :** وهذه تشمل ما يمتلكه المجتمع أو الدولة من الثروة وان حجم هذه الملكية أو نسبتها من الثروة الوطنية تختلف باختلاف النظام الاقتصادي والسياسي المطبق في الدولة المعنية. ففي الدول التي تطبق النظام الرأسمالي أو ما يسمى بالاقتصاد أو النظام الحر تقتصر ملكية المجتمع على المدارس والمكتبات العامة والمتاحف ومؤسسات الكهرباء والغاز ومباني الحكومة المركزية والحكومات المحلية، أى ما تحتاجه الدولة للقيام بواجباتها التي حددها النظام الرأسمالي أو الفردي وهي الدفاع، الأمن الداخلي والقضاء. اضافة إلى بعض الخدمات ذات النفع العام والتي قد يصعب على الشركات أو المؤسسات الخاصة القيام بها أو قد تكون المنفعة العامة منها تتطلب قيام الدولة بتأديتها. أما في الدول التي تطبق النظام الاشتراكي فان ملكية

الدولة تمتد لتشمل وسائل الانتاج من معامل ومصانع ومزارع ومناجم، هذا اضافة لما تملكه الدولة في النظام الرأسمالي. أما الملكية الفردية في النظام الاشتراكي فتقتصر على مواد الاستهلاك الشخصي فقط[1].

## ٢ ـ ٨ عنصر التنظيم :

في بداية القرن التاسع عشر اعتبر الاقتصاديون آنذاك أن عناصر الانتاج هي ثلاثة فقط وهي، الأرض، العمل ورأس المال. ولكن الفرد مارشال الاقتصادي الانكليزي الشهير والذي يعتبر مؤسس الاقتصاد الحديث اعتقد ان التنظيم يستحق أن يعتبر في أحيان كثيرة عنصرا مستقلا من عناصر الانتاج. منذ ذلك الوقت تقبل الاقتصاديون فكرة كون صاحب العمل Entre preneur هو عنصر مستقل من عناصر الانتاج. مع ذلك لا زال بعض الاقتصاديين يرفضون فكرة اعتبار عنصر التنظيم على أنه عنصر مستقل. ان هنالك ثلاثة أسباب يستند اليها أصحاب فكرة اعتبار عنصر التنظيم على أنه عنصر مستقل من عناصر الانتاج، هذه الأسباب تتعلق بكون وظيفة صاحب العمل تختلف اختلافا جوهريا عن وظائف العناصر الأخرى :

**١ ــ تحمل المخاطر**

ان تحمل المخاطر هي الوظيفة الأساسية للمنظم أو صاحب العمل.

هنالك نوعان من المخاطر والتي يواجهها المنظم أو صاحب العمل وهي :

أ ــ اخطار تتعلق بالحريق، الفيضان، السرقة أو فقدان السلع والمعدات نتيجة غرق سفينة، تحطم طائرة أو تحطم شاحنة. لقد قيل أن المنظم أو صاحب العمل يستطيع تقليل هذه المخاطر عن طريق التأمين Insurance. بالنسبة للأنواع أعلاه من المخاطر فان التأمين يقلل منها أو يعوض الخسارة الناتجة عن وقوعها بالتالي يقلل من أهمية الوظيفة التي يقوم بها صاحب العمل.

---

(1) P. Samuelson: Economics, International Student Edition, 10th. Edition, Chapter (8).

ب ـ أما النوع الثاني من المخاطر فهي المخاطر التي لا يمكن التأمين ضدها، وهي تتعلق بالخسارة الممكنة والتي قد يواجهها صاحب العمل نتيجة الكساد أو تقلبات الأسعار، و يعتقد بعض الاقتصاديين بأن المخاطر أو وظيفة تحمل المخاطر في الحقيقة تنحصر في هذا النوع من المخاطر أى تلك التي لا يمكن التأمين ضدها.

**٢ ـ السيطرة**

ان مسؤولية اتخاذ القرارات الخاصة بالانتاج وعمليات البيع والشراء ورسم السياسات الخاصة بالمشروع الانتاجي هي من وظائف صاحب العمل أو مالك ذلك المشروع الاقتصادي بتخو يل بعض صلاحياته إلى مساعديه أو موظفيه للقيام بالمهمات كما يحددها هو نفسه ان ذلك يتطلب من صاحب أو مالك المشروع أو المنظم أن تكون له خبرة في ادارة الأفراد.

**٣ ـ وظائف أخرى**

هذه الوظائف تترتب على الوظيفتين الأ وليين. فعلى صاحب العمل أن يقرر كم يجب انتاجه وما هي طريقة الانتاج. أى مزيج من عناصر الانتاج من عمل وأرض ورأس مال يجب استخدامه. بالاضافة إلى أن صاحب العمل مسؤول عن تسو يق المنتوج.

# الفصل الثالث

# تحـديد سعـر السـوق

## Price Determination

يتحدد سعر سلعة ما بتقاطع منحنى الطلب على تلك السلعة Demand Curve مع منحنى عرض السلعة نفسها Supply Curve. ان فهم منحنى الطلب ومنحنى العرض يتطلب فهم جدول الطلب وجدول العرض وهذان الأخيران يتطلبان فهما لمعنى الطلب ومعنى العرض.

**٣ ، ١ معنى الطلب :**

يقصد بالطلب كمية السلعة التي تطلب من قبل السكان عند سعر معين. أنه من غير السهل ادراك طلب في السوق غير متصل أو متأثر بالسعر، ان مجرد الرغبة أو الحاجة إلى شيء ما هي ليست الطلب عليه. لذلك وللتفريق بين الطلب من ناحية والحاجة أو الرغبة من ناحية أخرى يطلق على الطلب تعبيرا فنيا أكثر دقة وهو الطلب الفعال Effective Demand. ان الطلب الفعال هو الرغبة أو الحاجة إلى شيء ما والمقرونة بالقدرة الشرائية على تحقيق تلك الرغبة أو اشباع تلك الحاجة. فالرغبات والحاجات الغير مقرونة بالقدرة أو القوة الشرائية Purchasing Power تبقى رغبات أو حاجات مثلها مثل الشخص الذي ينظر إلى السلع المعروضة في المحلات التجارية من خلف الزجاج دون أن تكون لديه الكمية الكافية من النقود لدخول المحل التجاري واقتناء ما يرغب فيه. أما الرغبات والحاجات المقرونة بالقوة أو القدرة الشرائية على تحقيقها أو اشباعها فهي طلب في السوق. هذا من ناحية ومن ناحية أخرى كلما قل سعر سلعة ما كلما أصبح بالامكان تحقيق الرغبات واشباع الحاجات إلى تلك السلعة من قبل عدد أكبر

من الناس. ان هذا يعني أنه كلما قل السعر كلما ازداد الطلب على تلك السلعة حيث أن انخفاض السعر يجعل السلعة المعنية ضمن القدرة الشرائية لعدد أكبر من الناس. وبالعكس فاذا ارتفع سعر السلعة فان الطلب عليها سيقل لأن ارتفاع السعر يجعل تلك السلعة ضمن القدرة الشرائية لعدد أقل من الناس أى الأثرياء فقط. على هذا الأساس يصح القول بأن انخفاض السعر يؤدي إلى زيادة الطلب على السلعة المعنية نتيجة لجعل تلك السلعة في متناول القدرة الشرائية لعدد أكبر من الناس أى الأثرياء ومن دونهم بينما يؤدي ارتفاع سعر تلك السلعة المعنية إلى انخفاض في الطلب عليها نتيجة لجعلها في متناول القدرة الشرائية لعدد أقل من الناس أي الأثرياء فقط والذين يشكلون نسبة ضئيلة من السكان في معظم بلدان العالم. يجب الاحتراز هنا إلى أن التغير في السعر لا يفعل مفعوله على كمية الطلب على سلعة ما من خلال القدرة الشرائية فقط وانما من خلال عوامل أخرى سنراها فيما بعد. بعبارة أخرى ان الطلب على أى سلعة هو نتيجة عوامل عديدة تشكل القدرة الشرائية أحدها.

### ٣ ـ ٢ مفهوم الحدية* :

ان الوحدة الحدية من أي شيء هي آخر وحدة تضاف أو تسحب من كمية ذلك الشيء. فطالب الاقتصاد الذي يملك ثلاثة كتب في علم الاقتصاد فاذا اشترى كتابا رابعا فان الكتاب الرابع عند شرائه هو الكتاب الحدي أو الوحدة الحدية. ان قرار الطالب لشراء الكتاب الرابع أو عدم شرائه يعتمد أساسا على تقديره فيما اذا كانت المنفعة التي سيحصل عليها من الكتاب الحدي وهي المنفعة التي تسمى في حالة الكتاب الحدي المنفعة الحدية Marginal Utility هي أكبر أو أقل من السعر Price الذي سيدفعه ثمنا للكتاب الرابع. فاذا كان السعر أقل من المنفعة الحدية فان الطالب

* يستخدم تعبير الحدي أو الحدية كترجمة للمصطلح الانكليزى Marginal. هناك أيضا تعبير الهامش أو الهامشية. وهو أيضا ترجمة لنفس المصطلح. إلا أننا نفضل استخدام التعبير الأول.

سيشتري الكتاب أما اذا كانت المنفعة هي أقل من السعر فان الطالب سيقرر عدم شراء ذلك الكتاب. يجب التنبيه هنا إلى أن المنفعة هي مسألة شخصية وغير خاضعة للتقدير الكمي الموضوعي بل أن تقديرها نوعيا يتم من قبل الشخص المعني. لو فرضنا مثال آخر أن فلاحا يملك ٥٠ دونما من أرض زراعية يستغل منها ٣٠ في زراعة القمح والبقية في زراعة محاصيل أخرى فاذا ارتفعت أسعار القمح فان ذلك الفلاح قد يقرر اضافة دونم آخر من أرضه الزراعية التي يستغلها في زراعة محاصيل أخرى إلى زراعة القمح. ان هذا هو الدونم الحدي أو الوحدة الحدية. هذا من ناحية ومن ناحية أخرى فاذا انخفضت أسعار القمح فانه قد يقرر سحب دونم واحد من ٣٠ دونما والتي يستغلها في زراعة القمح إلى زراعة محاصيل أخرى. في هذه الحالة أيضا فان الدونم المسحوب هو الدونم الحدي أو الوحدة الحدية.

ان الوحدة الحدية هي أصغر زيادة أو نقصان في كمية أو عرض أي شيء. لهذا السبب يطلق أحيانا على الفرع في الاقتصاد والذي يعني بدراسة الوحدات الصغيرة وليس الاقتصاد ككل بالاقتصادي الجزئي Micro Economics. فلو فرضنا أن طالبا يملك أصلا ١٠ كتب في موضوع علم الاقتصاد فان الأهمية الحدية لكتاب اضافي في موضوع علم الاقتصاد هي بالنسبة لذلك الطالب أقل مما لو كان لديه أصلا كتاب واحد في ذلك الموضوع.

### ٣ ـ ٣ المنفعة :

يمكن تعريف المنفعة على أنها مقدار الاشباع الذي يمكن الحصول عليه من سلعة ما أو خدمة ما في وقت معين. أن المنفعة من الخبز هي الاشباع الذي يمكن الحصول عليه في وقت معين. ان المنفعة تعتمد على التقدير الشخصي لمقدار الاشباع الذي يمكن الحصول عليه من تلك السلعة أو الخدمة.

ان هـذا التقدير يختلف من شخص لآخر بل قد يختلف من وقت لآخر بالنسبة للشخص نفسه.

### ٣ ـ ٤ تناقص المنفعة الحدية :

ان المـنـفـعـة الحـدية لسلعة هي مقدار الاشباع الذي يمكن الحصول عليه من امتلاك وحـدة اضـافية من السلعة أو فقدان المنفعة نتيجة لفقدان وحدة من السلعة. عموما يمكن الـقـول بـأن المنفعة الحدية من سلعة ما تختلف باختلاف الكمية التي يمتلكها أصلا من تـلـك الـسـلـعة. فالطالب الذي يملك كتابا واحدا في موضوع الاقتصاد ستكون له منفعة حـديـة عـالـيـة، ولـكـن عندما يقتنى كتابا ثانيا في موضوع الاقتصاد فان المنفعة الحدية لـكـتـب الاقـتـصـاد تـنخفض ثم تنخفض أكثر اذا ما اقتنى كتابا ثالثا وهكذا. بعبارة أخـرى المـنـفعة الحدية لكتب الاقتصاد بالنسبة له تنخفض كلما اشترى كتابا اضافيا، فاذا ما استمر على شراء الكتب فان المنفعة الحدية ستستمر على الانخفاض إلى أن تصل إلى الحـد الـذي لـن تـكـون فـيـه للـكـتـاب الاضافي في موضوع الاقتصاد أي منفعة على الاطلاق، أي أن المنفعة الحدية تصبح صفرا.

ويمكن توضيح تناقص المنفعة الحدية بالمثال التالي :

لـو فـرضنا وجود شخص ظمآن، فعندما يشرب أول قدح من الماء فان المنفعة الحدية لأ ول قدح من الماء ستكون عالية جدا. بعد ذلك تبدأ المنفعة بالتناقص مع كل قدح ماء اضـافي يـشـر بـه حـتى تصل إلى الصفر. واذا ما استمر على الشرب بعد ذلك فان المنفعة الحـديـة تـصبح سالبة أي أنه لن يتمتع بشرب الماء بل العكس سيشعر بألم. ان المنفعة هـي شيء لا يمـكن تقديره رقميا لأنها تتعلق بالتقدير الشخصي ولأنها مسألة نفسية. مع ذلـك ومن أجل التوضيح للطالب المبتدىء يمكن ايراد المثل الرقمي التالي والذي يوضح العلاقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية وكيفية اشتقاق المنفعة الحدية :

جدول رقم (٢)

| أقداح من الماء | المنفعة الكلية<br>وحدة من المنفعة | المنفعة الحدية<br>وحدة من المنفعة |
|---|---|---|
| ١ | ٦٠ | ٦٠ |
| ٢ | ١٠٢ | ٤٢ |
| ٣ | ١٣٢ | ٣٠ |
| ٤ | ١٥٦ | ٢٤ |
| ٥ | ١٧٦ | ٢٠ |
| ٦ | ١٩١ | ١٥ |
| ٧ | ٢٠١ | ١٠ |
| ٨ | ٢٠٨ | ٧ |

يتبين من الجدول أعلاه أن المنفعة الكلية هي تراكمية، أي أن المنفعة الكلية بعد شرب القدح الرابع هي المنفعة التي حصل عليها بعد شرب القدح الأول + الثاني + الثالث + الرابع وهكذا. أما المنفعة الحدية فهي التغير في المنفعة الكلية مقسوما على التغير في أقداح الماء، و بلغة الرياضيات :

المنفعة الحدية م ح = $\frac{\triangle \text{م ك}}{\triangle \text{ن م}}$ حيث △ م ك هو التغير في المنفعة و △ ن م هو التغير في عدد أقداح الماء فالمنفعة الحدية التي يحصل عليها الشخص من شرب القدح السادس من الماء هي التغير وفي هذه الحالة تعني الزيادة في المنفعة الكلية والتي تحتسب على أساس المنفعة الكلية بعد شرب القدح السادس ناقصا المنفعة الكلية بعد شرب القدح الخامس مقسومة على ستة ناقصا خمسة و بلغة الأ رقام.

١٩١ ــ ١٧٦ = ١٥ أى أن △ م ك = ١٥ و △ن م = ١، إذاً م ح = ١٥ وهي المنفعة

الحدية من شرب القدح السادس من الماء. و يلاحظ من الجدول السابق أن المنفعة الحدية تتناقص بعد توالي شرب أقداح الماء. أما المنفعة الكلية فهي تستمر على الزيادة لأنها تراكمية ولو أن الزيادة فيها تكون متناقصة، كذلك يمكن اشتقاق المنفعة الكلية من الجدول السابق من عمود المنفعة الحدية وذلك بجمع وحدات المنفعة الحدية. فمثلا المنفعة الكلية لشرب القدح السادس من الماء = المنفعة الحدية لشرب القدح الأول + المنفعة الحدية لشرب القدح الثاني + المنفعة الحدية لشرب القدح الثالث + المنفعة الحدية لشرب القدح الرابع + المنفعة الحدية لشرب القدح الخامس + المنفعة الحدية لشرب القدح السادس، بالأرقام م ك = ٦٠ + ٤٢ + ٣٠ + ٢٤ + ٢٠ + ١٥ = ١٩١، إذاً المنفعة الكلية بعد شرب القدح السادس من الماء (م ك ٦) هي

مجموع $\sum$ م ح أي م ك ٦ = $\sum$ م ح.

**جدول رقم (٣)**

| السعر<br>هللـــه | الكمية المشتراة<br>(أقداح من الماء) |
|---|---|
| ٢٠ | ١ |
| ١٥ | ٢ |
| ١٢ | ٣ |
| ١٠ | ٤ |
| ٨ | ٥ |
| ٧ | ٦ |
| ٥ | ٨ |
| ٤ | ١٠ |
| ٢ | ١٢ |

من الجدول السابق يمكن القول بأنه اذا كان سعر قدح الماء ٢٠ هلله فان الشخص في مثالنا أعلاه سيكون مستعدا لشراء قدح واحد من الماء، ولكن اذا انخفض سعر قدح الماء إلى ١٥ هلله فان ذلك الشخص سيكون مستعدا لشراء أكثر من قدح واحد. ولنفرض أثنين. أما اذا انخفض السعر إلى ٧ هللات لكل قدح فان ذلك الشخص قد يرغب في شراء ٦ أقداح مثلا. بعبارة أخرى كلما كان السعر منخفضا كلما ازدادت رغبة ذلك الشخص في شراء كمية أكبر من السلعة. ان المنفعة الحدية وكما بينا سابقاً تتناقص كلما زادت الكمية المستهلكة من سلعة ما وفي هذا المثال أقداح الماء. بالتالي فان الشخص لن يكون مستعدا في ضوء تناقص المنفعة الحدية من شراء عدد أكبر من أقداح الماء إلا اذا تناقص السعر للقدح الواحد. بعبارة أخرى ان الشخص في مثالنا السابق يحاول الموازنة أو المساواة بين المنفعة الحدية والسعر الذي يدفعه. ان قانون تناقص المنفعة الحدية وكما هو مبين في الجدول التوضيحي السابق يشكل الأساس لجدول الطلب. ان طلب المستهلك على سلعة ما يتوقف على العوامل التالية :

١ ــ سعر السلعة (س١) ٢ ــ أسعار السلع الأخرى التي يمكن أن تحل محل السلعة المعنية (س٢ ......... سن) -٣- دخل ذلك الشخص (د) -٤- ذوقه (ذ)، رياضيا فان معادلة الطلب (ط) هي : ط = د (س١ + س٢ ..... سن + د + ذ).

أي أن الطلب على سلعة معينة هو دالة العوامل الأ ربعة أعلاه.

## ٣ ـ ٥ جدول الطلب :

بعد أن تكلمنا عن معنى الطلب فانه يمكن الآن ترتيب جدول للطلب. يجب التأكيد قبل ذلك على أن جدول الطلب هو ليس إلا فرضية للطلب على سلعة ما. كذلك يجب التأكيد على أنه فيما اذا أريد فعليا عمل جدول للطلب على سلعة ما فان هناك صعوبة كبيرة وهي أن الاحصائيات لن تكون متوفرة حيث أنه لن تكون هناك احصائيات تبين كميات الطلب المختلفة بالنسبة إلى مستويات الأسعار المختلفة.

ان الاحصائيات المتوفرة عادة هي للطلب بالنسبة إلى سعر معين فقط وهو السعر في السوق.

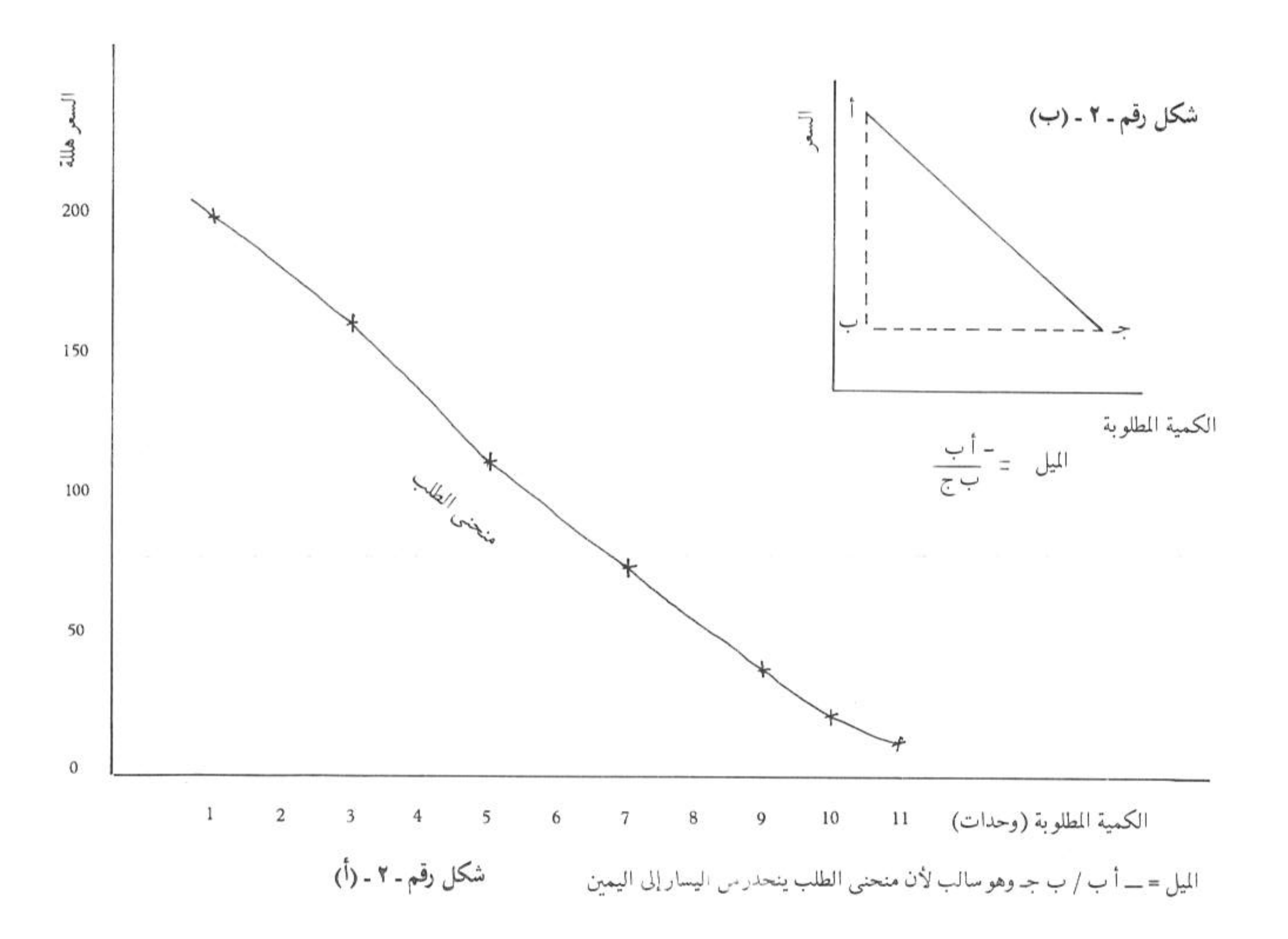
لو فرضنا إذن أن شخصا يطلب سلعة ما بكميات مختلفة نسبة إلى مستويات مختلفة من الأسعار فانه يمكن ترتيب جدول للطلب على النحو التالي :

| السعر (هللـه) | الكمية المطلوبة (وحدات) |
| --- | --- |
| ٢٠٠ | ١ |
| ١٦٠ | ٣ |
| ١٢٠ | ٥ |
| ٨٠ | ٧ |
| ٤٠ | ٩ |
| ٢٥ | ١٠ |
| ١٠ | ١١ |

يلاحظ من الجدول أعلاه أنه كلما انخفض السعر كلما ازدادت الكمية المطلوبة والعكس بالعكس فكلما ارتفع السعر كلما انخفضت الكمية المطلوبة. فلو جمعنا جداول الطلب على تلك السلعة من جميع الأشخاص في المجتمع فاننا سنحصل على جدول الطلب الكلي.

## ٣ ـ ٦ منحنى الطلب :

وهو المنحنى الذي يمكن رسمه باستخدام المعلومات الكمية الموجودة في جدول الطلب، وهذا المنحنى يمثل الكميات المطلوبة من سلعة ما تحت مستويات مختلفة من الأسعار، وهذا المنحنى عادة سالب الميل كما يمكن ملاحظة ذلك من الشكل رقم ٢ (أ) والشكل رقم ٢ (ب).



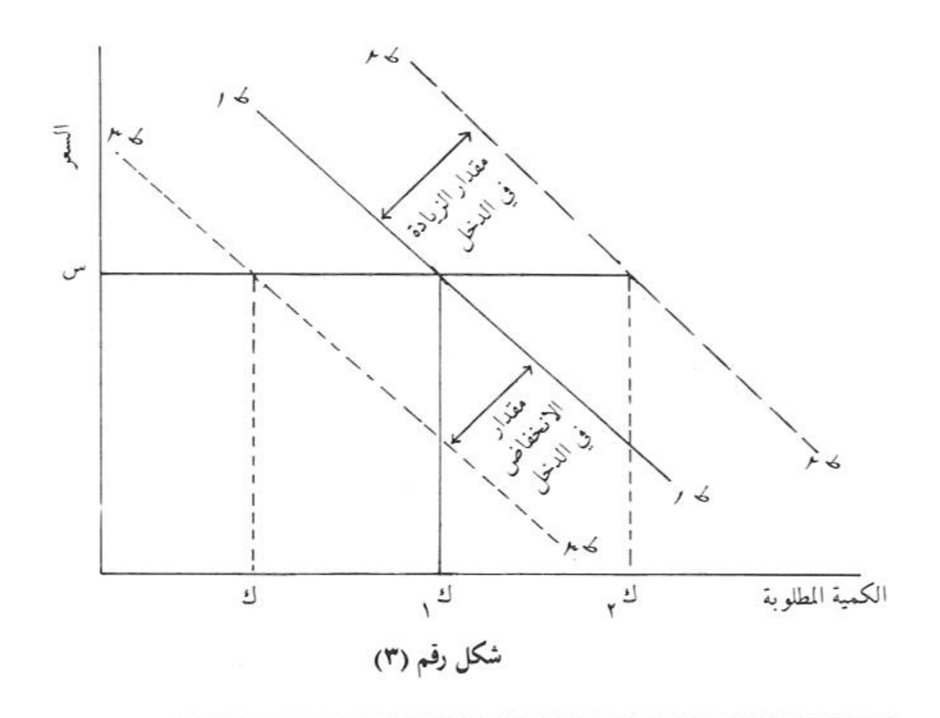

**شكل رقم - ٢ - (ب)**

**شكل رقم - ٢ - (أ)**

الميل = ــ أ ب / ب جـ وهو سالب لأن منحنى الطلب ينحدر من اليسار إلى اليمين

## ٣ ـ ٧ تأثير الدخل :

ان منحنى الطلب والذى حصلنا عليه من جدول الطلب أعلاه يمثل الكميات المطلوبة من سلعة ما عند مستويات مختلفة من الأسعار مع افتراض ثبوت الدخل Constant Income. حيث أن زيادة الدخل لشخص ما سيمكنه من زيادة طلبه على سلعة ما حتى ولو بقى سعر تلك السلعة على حاله والعكس بالعكس فان انخفاض دخل شخص ما سيؤدي الى انخفاض طلبه على تلك السلعة حتى ولو بقى سعر تلك السلعة على حاله. ويمكن توضيح ذلك بالشكل التالي :




**شكل رقم (٣)**

---

**المصدر:** أنظر A. Stonier and D. Hague. A TEXT BOOK OF ECONOMIC THEORY

لو فرضنا أن سعر سلعة ما هو (س) وان طلب شخص ما على تلك السلعة عند ذلك السعر هو (ك ١ )، فان زيادة دخل ذلك الشخص سيمكنه من شراء كميات أكبر من السلعة. يمكن تمثيل الزيادة في الدخل بارتفاع في منحنى الطلب من (ط ١ ) إلى (ط ٢ ) A Shift in Demand Curve حيث تزداد الكمية المطلوبة من السلعة من (ك ١ ) إلى (ك ٢ ) بالرغم من بقاء السعر على حالة (س). أما في حالة انخفاض دخل ذلك الشخص فانه يمكن تمثيل الانخفاض في الدخل بانخفاض في منحنى الطلب من (ط١) إلى (ط ٣ ) حيث تنخفض الكمية المطلوبة من (ك ١ ) إلى (ك ٣ ) مع بقاء السعر (س) على حاله. لقد تم فيما سبق تحديد معنى الطلب وجدول الطلب ومنحنى الطلب. ان العامل الآخر في تحديد السعر في السوق هو العرض.

### ٣ ـ ٨ معنى العرض :

يقصد بالعرض لسلعة ما هو كمية تلك السلعة المتوفرة في السوق خلال فترة زمنية معينة بالنسبة لسعر معين. كما في حالة الطلب حيث أن الطلب على سلعة ما ليس الحاجة أو الرغبة في تلك السلعة، بل هو الطلب الفعال أي الطلب المقرون بالقدرة أو القوة الشرائية. فان عرض سلعة ما لا يشمل كل ما هو موجود فعليا من تلك السلعة بل فقط ذلك الجزء من السلعة الذي طرح في السوق عند سعر معين. فمثلا عرض النفط الخام خلال فترة زمنية معينة ليس ما هو موجود فعليا في حقول العالم من النفط الخام بل فقط تلك الكمية التي ستطرح في السوق بالنسبة إلى سعر معين. لذلك فكلما ارتفع سعر سلعة ما كلما ازداد المعروض من تلك السلعة في السوق والعكس بالعكس كلما انخفض السعر كلما قلت الكمية المعروضة من تلك السلعة. وكما في حالة الطلب فانه بناء على هذا التحديد لمعنى العرض يمكن ترتيب جدول للعرض يوضح الكميات المختلفة من سلعة ما والتي تعرض في السوق عند مستويات مختلفة من الأسعار.

## ٣ ـ ٩ جدول العرض :

يمكن ترتيب جدول العرض بالنسبة لسلعة ما على النحو التالي :

جدول (٤)

| السعر | الكمية المعروضة |
|---|---|
| ١٥ | ٢ |
| ٤٠ | ٤ |
| ٦٥ | ٦ |
| ٨٠ | ٧ |
| ١١٠ | ٩ |
| ١٢٠ | ١٠ |
| ١٥٠ | ١٢ |

ان الأرقام المذكورة في الجدول أعلاه وكما هو الحال في جدول الطلب هي أرقام افتراضية. ونلاحظ من الجدول أعلاه أنه كلما كان السعر في السوق مرتفعا كلما زادت الكمية المعروضة من السلعة والعكس بالعكس كلما قل السعر كلما انخفضت الكمية المعروضة. ان جدول العرض يمثل الكمية التي ستعرض في السوق من قبل مؤسسة اقتصادية واحدة. و بجمع جداول العرض لجميع المؤسسات الاقتصادية التي تنتج أو تبيع تلك السلعة المعنية فاننا سنحصل على جدول العرض الكلي.

١ ــ سعر السلعة المعنية ($س_١$)

٢ ــ أسعار السلع الأخرى ($س_٢$ ........ $س_ن$)

٣ ــ أسعار عناصر الانتاج ($س_ع$)

٤ ــ هدف المنتج من العملية الانتاجية ($هـ_م$)

٥ ـــ التكنولوجيا المستخدمة (ت)

ع = د (س$_{١}$ + س$_{٢}$ ........ س$_{ن}$ + س$_{ع}$ + هـ$_{م}$ + ت)

أي أن عرض السلعة المعنية هو دالة العوامل الخمسة السابقة.

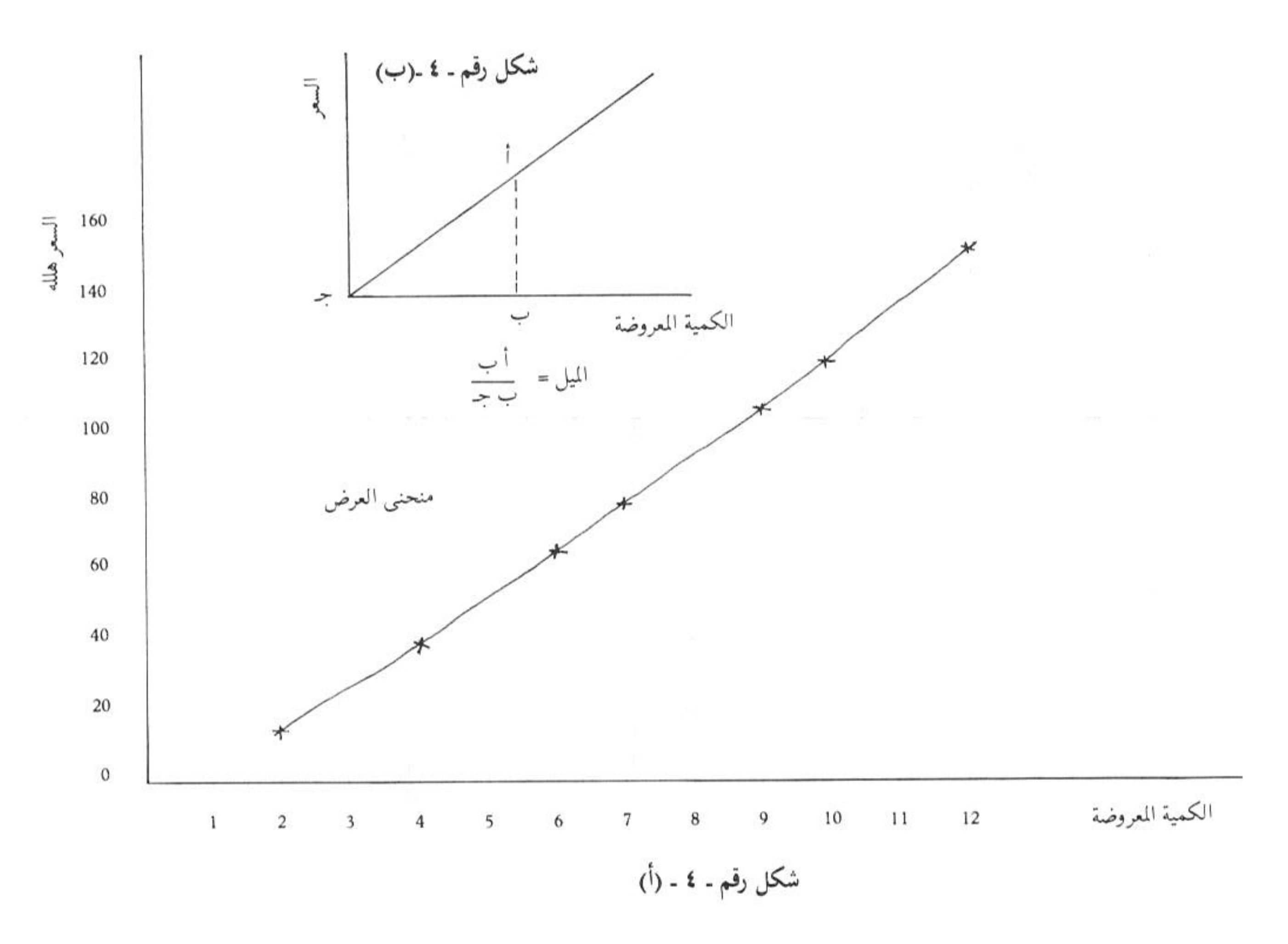
## ٣ ـ ١٠ منحنى العرض :

وهو المنحنى الذي يمكن رسمه باستخدام الأرقام المفترضة في جدول العرض أى جدول رقم -٤-. يمثل منحنى العرض للكميات المختلفة من سلعة ما والتي تطرح في السوق عند مستويات مختلفة من الأسعار. يختلف منحنى العرض عن منحنى الطلب في كون منحنى العرض موجب الميل كما يمكن ملاحظة ذلك في شكل رقم ٤ (أ) و (ب).

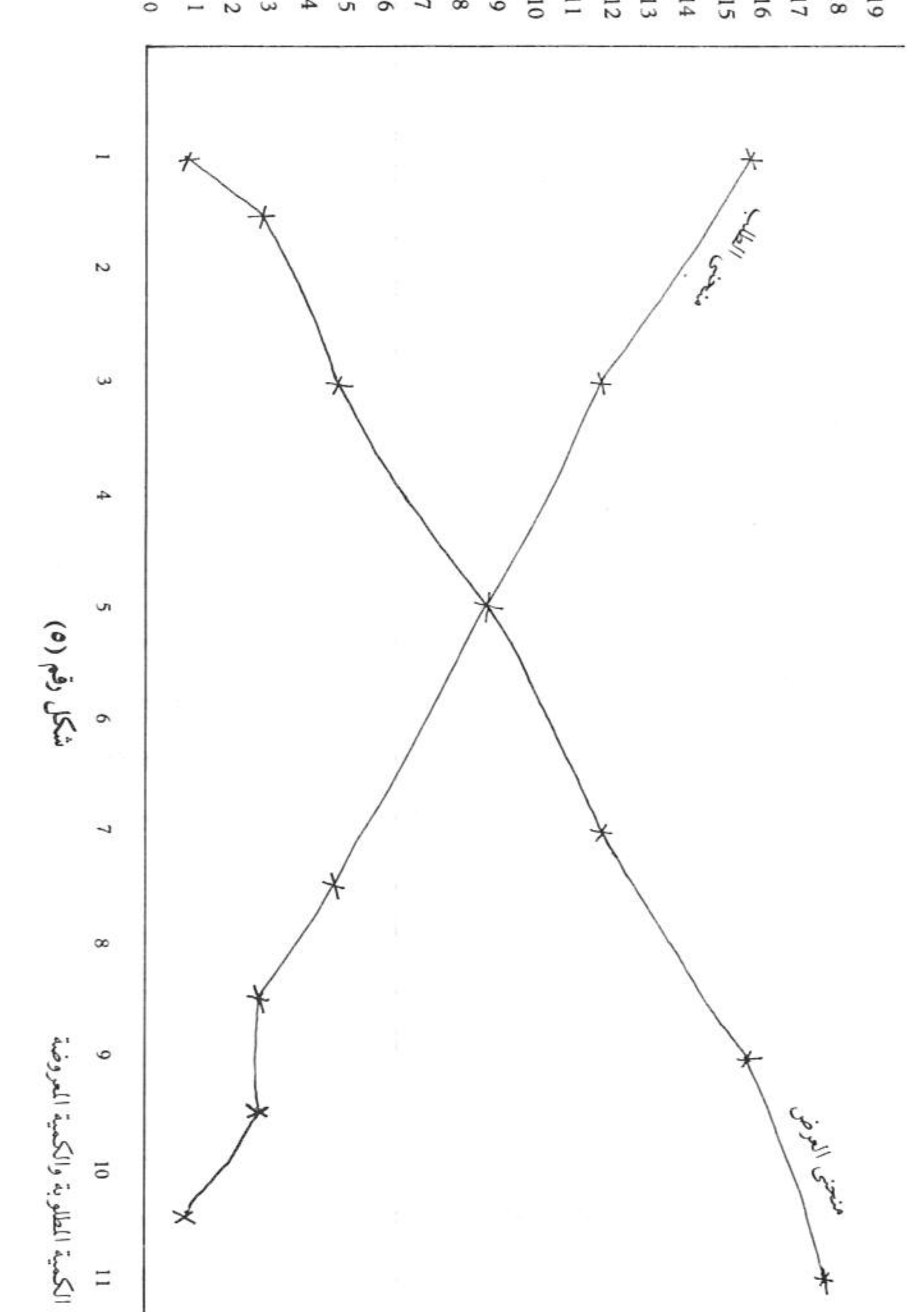
## ٣ ـ ١١ تساوى العرض والطلب : (سعر التوازن Equilibrium Price)

بعد أن تم تحديد معنى العرض والطلب وشكل منحنيي العرض والطلب يمكن الآن الوصول إلى تحديد سعر السلعة في السوق. فلو جمعنا جدول الطلب على سلعة ما مع جدول عرض تلك السلعة في جدول واحد فاننا سنصل إلى سعر التوازن على النحو التالي :

| السعر (بالهللـــة) | الكمية المطلوبة | الكمية المعروضة |
|---|---|---|
| ١ | ١٠,٥ | ١ |
| ٣ | ٩,٥ | ١,٥ |
| ٥ | ٧,٥ | ٣ |
| ٩ | ٥ | ٥ |
| ١٢ | ٣ | ٧ |
| ١٦ | ١ | ٩ |
| ١٨ | ,٥ | ١١ |


شكل رقم - ٤ -(ب)
السعر
أ
ج
ب
الكمية المعروضة
الميل = أ ب / ب ج
السعر هلله
160
140
120
100
80
60
40
20
0
منحنى العرض
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12
الكمية المعروضة

شكل رقم - ٤ - (أ)


السعر (هلله)
19 18 17 16 15 14 13 12 11 10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0
منحنى الطلب
منحنى العرض
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11
الكمية المطلوبة والكمية المعروضة

**شكل رقم (٥)**

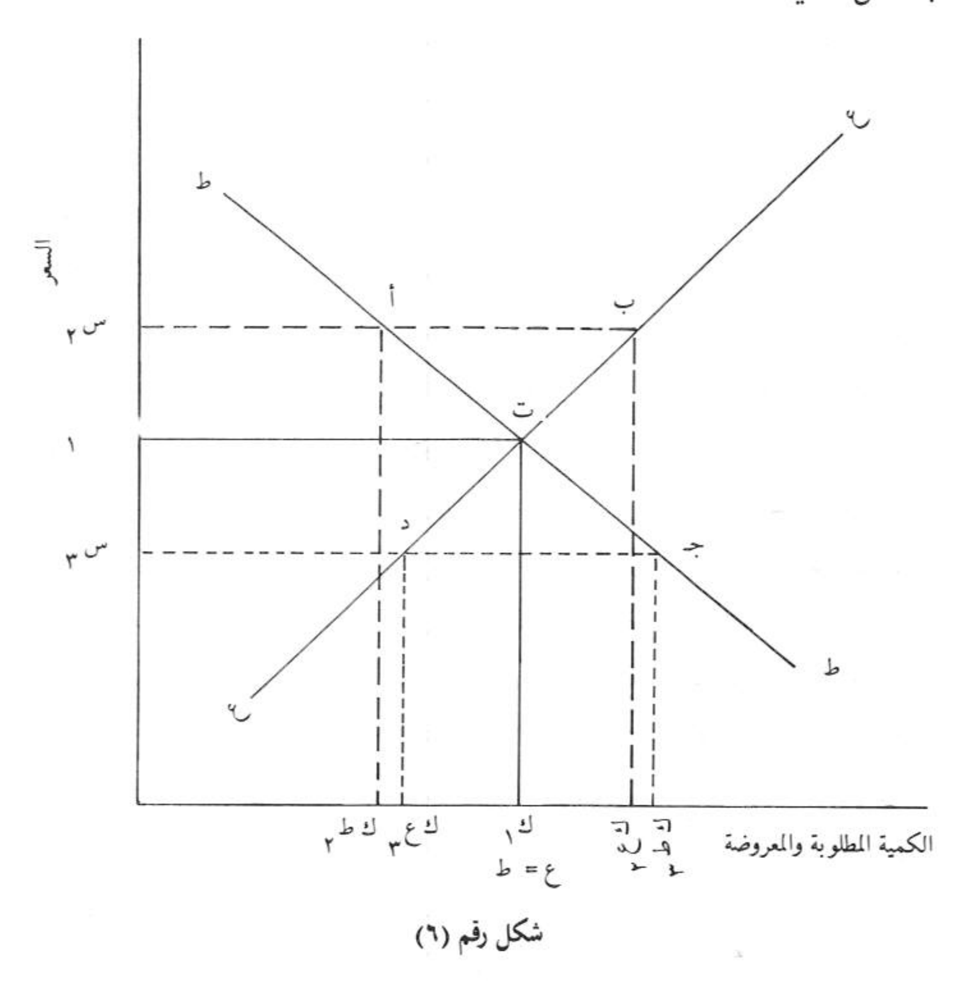
ان سعر التوازن لسلعة ما يتحدد عند ذلك المستوى الذي يتساوى فيه العرض من سلعة ما مع الطلب على نفس السلعة. حيث تتبين من الجدول رقم ٥ عند سعر ٩ هللات فان الكمية المطلوبة هي ٥ وحدات والكمية المعروضة هي أيضا ٥ وحدات. إذن فان سعر ٩ هللات للوحدة الواحدة هو سعر التوازن في السوق حيث تتساوى فيه الكميات المطلوبة مع الكميات المعروضة في السوق و يلاحظ أنه عند سعر أعلى من سعر التوازن أي أعلى من سعر ٩ هللات للوحدة الواحدة فان الكمية المعروضة في السوق أكبر من الكمية المطلوبة. بينما عند سعر أقل من ٩ هللات للوحدة الواحدة فان الكمية المطلوبة هي أكبر من الكمية المعروضة. ان التوازن في مثالنا الفرضي أعلاه ممكن فقط عند سعر ٩ هللات للوحدة الواحدة. من المنحنى رقم ٥ يتبين أيضا أن منحنى العرض ومنحنى الطلب يتقاطعان عند سعر ٩ هللات للوحدة الواحدة. حيث الكمية المعروضة والكمية المطلوبة هي ٥ وحدات. ان تقاطع منحنى الطلب مع منحنى العرض عند سعر ٩ هللات للوحدة الواحدة يعني تساو يهما عند هذا السعر. بينما سعر أعلى أو أقل من ٩ هللات للوحدة الواحدة فان منحنى الطلب ومنحنى العرض يبتعدان عن بعضهما. وتزداد الفجوة بين منحنى الطلب ومنحنى العرض كلما ابتعد السعر عن سعر التوازن. ان سعر التوازن هذا يتحدد في السوق بتفاعل قوى العرض مع قوى الطلب. تلك القوى أو العوامل المؤثرة في العرض والطلب والتي تحدثنا عنها أعلاه. يحدث ذلك شريطة عدم تدخل قوى خارجية أي خارجية عن السوق. حيث لو حدث أن تدخلت الحكومة لتحديد السعر باجراءات ادارية فان سعر التوازن أعلاه لن يتحدد ولن يكون هنالك توازن عن طريق قوى العرض والطلب.

### ٣ ـ ١٢ اختلال التوازن :

ان سعر التوازن الذي يتحدد بتساوي العرض والطلب في السوق يضمن وجود حالة توازن مستمرة في السوق. إلا أن حالة التوازن هذه قد يحصل ما يؤدي إلى الاخلال بها.

وقد يحصل ذلك اذا ما تم تحديد سعر سلعة ما من قبل الجهات الرسمية التي قد تكون مسئولة عن تحديد الأسعار كما هو معمول به في الدول التي تتبع نظام التخطيط المركزى والذي تحدثنا عنه أعلاه. حيث يتم تحديد أسعار كافة السلع والخدمات من قبل الجهاز المركزى للأسعار. كذلك قد يحصل في دول أخرى لا تتبع نظام التخطيط المركزى ولكنها قد تضطر لسبب أو آخر تحديد سعر سلعة ما أو عدد من السلع لفترة زمنية محددة. في كلتا الحالتين وعلى الأغلب من الصعب الوصول إلى سعر التوازن بواسطة الاجراءات الحكومية، حيث غالبا ما يكون السعر المحدد أما أعلى من سعر التوازن أو أقل منه. فاذا ما حددت الجهات الرسمية المسئولة سعرا للسلعة أعلى من السعر الذي كان من الممكن الوصول اليه عن طريق قوى العرض والطلب فان ذلك سيؤدي الى زيادة الكمية المعروضة من السلعة في السوق عن الكمية المطلوبة من تلك السلعة. و بالتالي ستكون هنالك حالة تكدس السلعة في السوق. أما اذا ما تم تحديد السعر في السوق بأقل من السعر الذي كان من الممكن الوصول اليه عن طريق قوى العرض والطلب فان ذلك سيؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة عن الكمية المعروضة و بالتالي ستكون هنالك حالة شحة السلعة في السوق. في كلتا الحالتين نرى أن قوى العرض والطلب كفيلان بتحقيق سعرا أكثر كفاءة وملائمة للمستهلك حيث في حالة التكدس ستكون هنالك كميات كبيرة من السلعة في السوق ولكن المستهلكين لا يستطيعون شراءها لارتفاع السعر بينما في الحالة الثانية سيكون السعر منخفضا ولكن المستهلكين لن يستطيعوا شراء الكميات التي يرغبوا في شراءها من تلك السلعة وذلك لشحة الكميات المعروضة، من هذا نلخص على أن قوى العرض والطلب كفيلان بتحقيق نظام للاسعار يحقق اشباعا لحاجات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة مع تمتع المستهلكين بحرية الاختيار. يجب التنبيه هنا الى أن هنالك جهات أخرى اضافة للجهات الحكومية قد تؤدى الى اخلال التوازن في السوق، من هذه الجهات الاحتكارات Monopolies. فمجموعة من الاحتكاريين قد يقوموا بالسيطرة على عرض سلعة ما أو عددا من السلع وفرض أسعار

مغايرة لسعر التوازن من أجل تحقيق أكبر الأرباح ولو أدى ذلك الى الاضرار بمصلحة المستهلكين أولا وسوء في توزيع الموارد الانتاجية ثانيا. ويمكن توضيح اختلال التوازن بالشكل التالي :




**شكل رقم (٦)**

في الشكل رقم - ٦ - المنحنى ع ع هو منحنى العرض، والمنحنى طط هو منحنى الطلب فلو ترك أمر تحديد سعر السلعة المعنية لقوى العرض والطلب فان السعر سيكون س ١ والذي يتحدد بتقاطع منحنى العرض مع منحنى الطلب عن النقطة ت وهي

نقطة التوازن والتي منها نستطيع أن نرسم خطا أفقيا باتجاه المحور العمودي والذي سيؤشر لنا على سعر التوازن وخطا عموديا باتجاه المحور الأفقي والذي سيؤشر لنا ك$_{١}$ وهي كمية التوازن حيث ع = ط. أما لو تم تحديد السعر من قبل جهات رسمية أو أن محتكرا واحدا أو مجموعة من الاحتكاريين اتفقوا على تحديد سعر للسلعة المعنية فان ذلك قد يكون أعلى أو أقل من سعر التوازن، فاذا كان أعلى من سعر التوازن ولنفرض أنه عند سعر س$_{٢}$ فلو رسمنا خطا موازيا للمحور الأفقي فانه سيقطع المنحنى طط عند النقطة أ والمنحنى ع ع عند النقطة ب، في هذه الحالة الكمية المعروضة هي أكبر من الكمية المطلوبة والفرق بين الكميتين هو المسافة أ ب. والتي هي نفس المسافة المحصورة بين ك ع$_{٢}$ وك ط$_{٢}$ على المحور الأفقي، ان الفجوة بين المنحنيين طط وع ع والمتمثلة بالمسافة أ ب تمثل حالة تكدس. أما لو تم تحديد سعر للسلعة بأقل من مستوى التوازن ولنفرض أنه س$_{٣}$، فلو رسمنا خطا موازيا للمحور الأفقي من س$_{٣}$ فان ذلك الخط سيقطع المنحنى ع ع عند النقطة د والمنحنى طط عند النقطة ج، في هذه الحالة الكمية المطلوبة هي أكبر من الكمية المعروضة والفرق بين الكميتين هو المسافة ج د، والتي هي نفس المسافة المحصورة بين ك ط$_{٣}$ وك ع$_{٣}$ على المحور الأفقي، ان الفجوة بين المنحنى طط وع ع والمتمثلة بالمسافة ج د تمثل حالة شحة. ان حالتي التكدس والشحة تمثل أضرارا مباشرا لمستهلكي السلعة المعنية وأضرارا بالاقتصاد الوطني حيث سينتج عن حالتي التكدس والشحة سوءا في توزيع الموارد الاقتصادية. لذلك لا بد للجهات الرسمية المسؤولة عن تحديد سعر سلعة ما أن تقوم بدراسة وافية لكميات الطلب والعرض على تلك السلعة والتقلبات الممكنة فيهما من أجل تجنب حدوث أي من حالتي التكدس والشحة.

كذلك من الضروري اتخاذ كافة الاجراءات الضرورية لمنع نشوب الاحتكارات والتي قد ينتج عنها فرض أسعار عالية تؤدي إلى حدوث حالة تكدس يصاحبها حرمان المواطنين من السلع التي قد تكون ضرورية نتيجة لارتفاع السعر.

### ٣ ـ ١٣ مرونة الطلب : (Elastivity of Demand)

تختلف السلع فيما بينها فيما يتعلق بالدرجة التي يتأثر الطلب عليها بالتغير في سعرها. فالسلع الضرورية Necessities كالماء والمأكل والملبس والمسكن هي ضرورية لأنها تمكن جسم الانسان من القيام بوظائفه الأساسية. أما السلع الكمالية Luxuries فهي السلع التي يؤدي توفرها إلى رفع المستوى المعاشي للفرد من مستوى الضروريات إلى مستوى أكثر رفاهية. طبعا هنالك سلع تشغل مكانا وسطا بين الضروريات والكماليات حيث ليس كل المواد الغذائية هي ضرورية بل هنالك أنواع تدخل في حقل الكماليات. كذلك ليس كل أنواع الملابس أو السكن هي ضرورية بل منها ما هو كمالي. فبالنسبة للسلع الضرورية ولنأخذ المواد الغذائية الأساسية فاننا نجد أن الطلب عليها لا يتأثر بالتغير في سعرها. فارتفاع سعر تلك المواد كالخبز مثلا لا يؤدي إلى انخفاض الطلب على الخبز أو أن الانخفاض لن يكون بنفس ارتفاع السعر. كذلك فان انخفاض أسعار السلع الضرورية ولنأخذ الملح مثلا لن يؤدي إلى ارتفاع الطلب عليه وذلك لكون القابلية الاستيعابية لجسم الانسان على استهلاك الملح محدودة. على العكس من ذلك فان ارتفاع أسعار السلع الكمالية يؤدي إلى انخفاض في الطلب عليها بنفس النسبة أو بنسبة أكبر. بينما انخفاض أسعار السلع الكمالية سيؤدي إلى ارتفاع الطلب عليها بنفس النسبة أو بنسبة أكبر. ان رد الفعل الذي يطرأ على الكمية المطلوبة من سلعة ما نتيجة لتغير سعر تلك السلعة يسمى بالمرونة Elasticity. إذاً يمكن تعريف مرونة الطلب أو المرونة السعرية للطلب على أنها النسبة المئوية للتغير في الكمية المطلوبة نتيجة لتغير السعر بنسبة مئوية. رياضيا يمكن وضع تعريف المرونة أعلاه بالمعادلة التالية :

$$\text{م}_{\text{ط}} = \frac{\frac{\Delta \text{ك ط}}{\text{ك ط}}}{\frac{\Delta \text{س}}{\text{س}}} = \frac{\Delta \text{ك ط}}{\text{ك ط}} \times \frac{\text{س}}{\Delta \text{س}} = \frac{\Delta \text{ك ط}}{\Delta \text{س}} \times \frac{\text{س}}{\text{ك ط}}$$

الرموز تعني ما يلي :

م ط : مرونة الطلب أو المرونة السعرية للطلب *

△ : رمز يعني التغير زيادة أو نقصانا

△ ك ط : التغير في الكمية المطلوبة

ك ط : الكمية المطلوبة أصلا

△ س : التغير في السعر

س : السعر أصلا

ولتوضيح القيم المحتملة للمرونة السعرية وكيفية حسابها عمليا لنأخذ الأمثلة التالية :

**مثال (١)**

س = ١٠ ريال ، ك ط = ٢٠ وحدة ، △ س = ــ ١ ريال ، △ ك ط = ٢

في هذا المثال نفترض أن سعر سلعة ما هو ١٠ ريالات والكمية المطلوبة من تلك السلعة هو ٢٠ وحدة. فلو انخفض سعر تلك السلعة المعنية إلى ٩ ريالات أى انخفض ريالا واحداً فاننا نفترض أن الكمية المطلوبة أصبحت ٢٢ وحدة أى زادت ٢ وحدتين. فاننا يمكن أن نستخرج المرونة السعرية للطلب على النحو التالي بعد اهمال الاشارة السالبة :

$$\text{م ط} = \frac{\frac{\triangle \text{ ك ط}}{\text{ك ط}}}{\frac{\triangle \text{ س}}{\text{س}}} = \frac{\frac{٢}{٢٠}}{\frac{١-}{١٠}} = \frac{٢}{٢٠} \times \frac{١٠}{١-} = ١$$

(تهمل الاشارة السالبة).

أي أن الطلب هو آحادى المرونة حيث أن الكمية المطلوبة قد ازدادت بنفس النسبة التي انخفض فيها السعر.

---

* هناك مرونة أخرى للطلب وهي المرونة الدخلية للطلب Income Elasticity of Demand. وهي النسبة المئوية للتغير في الطلب نتيجة لتغير الدخل بنسبة مئوية. وليس هناك مجال لبحثها هنا.

**مثال (٢)**

س = ١٠ ريالات ، ك ط = ١٢ وحدة ، △ س = ــ ١ ريال ، △ ك ط = ٤ وحدات.

$$\text{م}_{\text{ط}} = \frac{\frac{\Delta \text{ك ط}}{\text{ك ط}}}{\frac{\Delta \text{س}}{\text{س}}} = \frac{\frac{\text{٤}}{\text{٢٠}}}{\frac{\text{١}}{\text{١٠}}} = \frac{\text{٤}}{\text{٢٠}} \times \frac{\text{١٠}}{\text{١}} = \text{٢}$$

أي أن الطلب مرن حيث زادت الكمية المطلوبة بنسبة أكبر من النسبة التي انخفض فيها السعر

**مثال (٣)**

س = ١٠ ريالات ، ك ط = ٢٠ وحدة ، △ س = ــ ١ ريال ، △ ك ط = صفر.

$$\text{م}_{\text{ط}} = \frac{\frac{\Delta \text{ك ط}}{\text{ك ط}}}{\frac{\Delta \text{س}}{\text{س}}} = \frac{\frac{\text{٠}}{\text{٢٠}}}{\frac{\text{١}}{\text{١٠}}} = \frac{\text{٠}}{\text{٢٠}} \times \frac{\text{١٠}}{\text{١}} = \text{٠ (صفر)}$$

أي أن الطلب عديم المرونة حيث أن الكمية المطلوبة لم تزدد بالرغم من انخفاض السعر

من هذا يمكن الاستنتاج على أنه اذا كانت :

$\text{م}_{\text{ط}} = \text{١}$ فان الطلب هو آحادي المرونة

$\text{م}_{\text{ط}} > \text{١}$ فان الطلب مرن

$\text{م}_{\text{ط}} < \text{١}$ فان الطلب غير مرن

هذه هي القيم الواقعية للمرونة ــ أى ما يمكن اكتشافه نتيجة للأبحاث التطبيقية، أما الحدود النظرية لقيم المرونة فهما حدان

الأول عندما تكون $م_ط$ = صفر

الثاني عندما تكون $م_ط = \infty$ (ما لا نهاية)

بعبارة أخرى ان المرونة السعرية للطلب في الواقع تتراوح بين صفر و $\infty$

## ٣ ـ ١٤ مرونة العرض Elastivity of Supply

ان التغير في الكمية المعروضة بنسبة معينة نتيجة لتغير السعر بنسبة مئوية معينة يسمى مرونة العرض

من هذا يتبين أن مرونة العرض تعني شيئا مماثلا لما تعنيه مرونة الطلب ــ رياضيا يمكن التعبير عن مرونة العرض بالمعادلة التالية :

$$م_ع = \frac{\frac{\Delta ك_ع}{ك_ع}}{\frac{\Delta س}{س}} = \frac{\Delta ك_ع}{ك_ع} \times \frac{س}{\Delta س} = \frac{\Delta ك_ع}{\Delta س} \times \frac{س}{ك_ع}$$

$م_ع$ = المرونة السعرية للعرض

$ك_ع$ = الكمية المعروضة أصلا

$\Delta ك_ع$ = التغير في الكمية المعروضة

س = السعر في السوق أصلا

$\Delta$ س = التغير في السعر

فاذا كانت قيمة $م_ع$ = صفر فهذا يعني أن العرض هو عديم المرونة أي أن الكمية المعروضة من السلعة لا تتغير على الاطلاق نتيجة للتغير الذي قد يطرأ على السعر، وبطريقة مماثلة فان $م_ع$ نظريا يمكن أن تكون $\infty$ ما لا نهاية. أما القيم الواقعية لمرونة العرض فهي :

$م_ع$ = ١ أي أن العرض هو آحادي المرونة حيث تتغير الكمية المعروضة بنفس نسبة

التغير في السعر

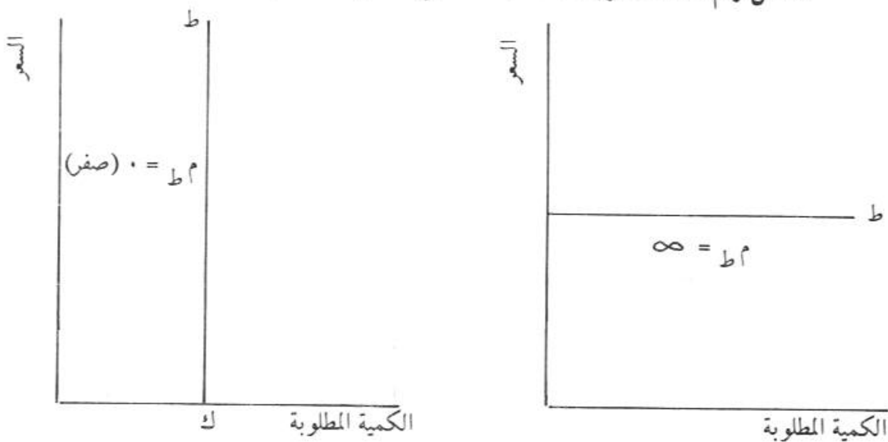
$م_ع > ١$ أي أن العرض هو مرن حيث تتغير الكمية المعروضة بنسبة أكبر من نسبة التغير في السعر

$م_ع < ١$ أي أن العرض هو غير مرن حيث تتغير الكمية المعروضة بنسبة أقل من نسبة التغير في السعر

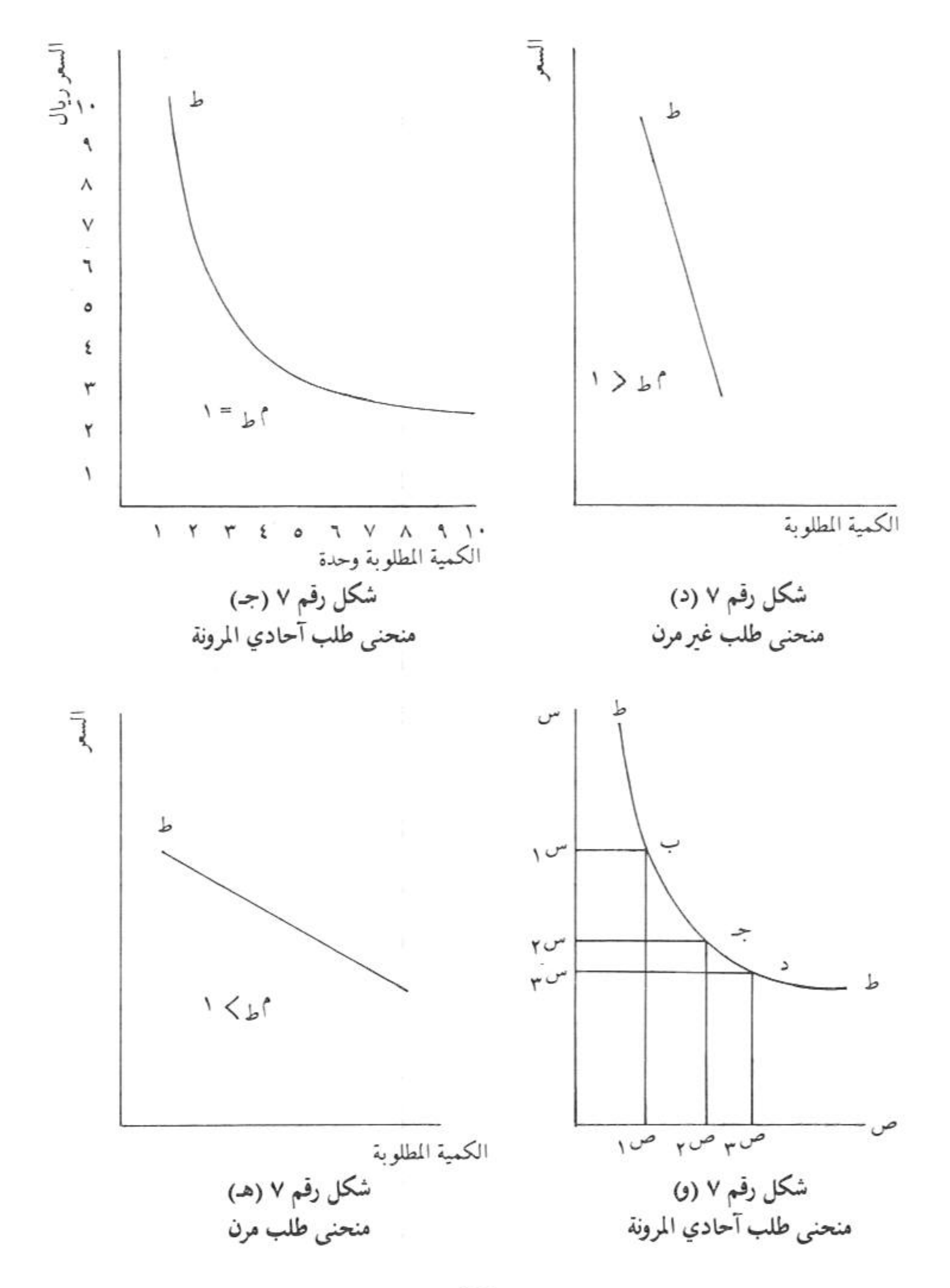
ان كتب مبادىء الاقتصاد تكتفي عادة بشرح موجز لمرونة العرض بينما تسهب في تفسير مرونة الطلب. السبب في ذلك هو أن البحث يتناول مرونة الطلب أولا حيث يتم توضيح الفكرة الأساسية للمرونة السعرية ولكون المرونة السعرية للعرض هي تعني شيئا مماثلا للمرونة السعرية للطلب فانه يمكن الايجاز عند الوصول لبحث المرونة السعرية للعرض.

بناء على ما تقدم يمكن ايراد عددا من المرونات المحتملة لمنحنى الطلب ومنحنى العرض والتي هي موضحة كما يلي :

**الشكل رقم ـ ٧ ـ المرونات المحتملة لمنحنى الطلب : أ ـ ب ـ جـ ـ د ـ هـ ـ و**




**شكل رقم ٧ (ب) منحنى طلب مطلق المرونة** **شكل رقم ٧ (أ) منحنى طلب عديم المرونة**




**شكل رقم ٧ (د)**
**منحنى طلب غير مرن**

**شكل رقم ٧ (جـ)**
**منحنى طلب آحادي المرونة**

**شكل رقم ٧ (و)**
**منحنى طلب آحادي المرونة**

**شكل رقم ٧ (هـ)**
**منحنى طلب مرن**

ويمكن ايراد الملاحظات التالية على المنحنيات الخمسة والمعروضة في الشكل رقم ٧

١ ــ بالنسبة لمنحنى (أ) حيث م $_{ط}$ = صفر. ان ذلك يعني أن منحنى الطلب في هذه الحالة هوعديم المرونة لذلك يأخذ المنحنى شكل خط عمودي وموازي للمحور العمودي.

٢ ــ بالنسبة لمنحنى الطلب (ب) حيث م $_{ط}$ = $\infty$ (ما لا نهاية)، ان ذلك يعني أن منحنى الطلب في هذه الحالة هو مطلق المرونة أي أن أية تغيير في السعر مهما كان ضئيلا أو طفيفا ونؤكد هنا على أن التغير قد يكون ضئيلا أو طفيفا جدا جدا سيؤدي إلى تغيير كبير جدا جدا في الكمية المطلوبة. لذلك فانه عندما تكون العلاقة بين المتغيرين الكمية المطلوبة والسعر على هذا النحو فان م ط تصبح كبيرة جدا جدا. ويمكن وصفها بأنها كمية تقترب من ما لا نهاية. ان المنحنى (أ) و (ب) يمثلان الحدين النظريين لمرونة الطلب.

أما المنحنيات الثلاثة الآخرى فهن منحنيات واقعية أو على الأصح يمثلن العلاقة بين المتغيرين السعر والكمية المطلوبة بشكل يمكن العثور عليه في الحياة العملية.

٣ ــ بالنسبة لمنحنى الطلب (ج) حيث م $_{ط}$ = ١ ان ذلك يعني أن منحنى الطلب هو آحادي المرونة أي أن أية تغيير بنسبة معينة في سعر السلعة سيؤدي إلى تغيير بنفس النسبة في الكمية المطلوبة من تلك السلعة و يسمى منحنى الطلب آحادي المرونة بلغة الرياضيين منحنى القطع الزائد Rectangular Hyperbola ويمكن توضيح سبب أخذه الشكل السابق على النحو التالي :

لو فرضنا أن شخصا لديه ٢٠ ريالا فقط و يرغب في انفاقها على سلعة معينة أي أن ما يريد انفاقه هو ثابت ٢٠ ريالا فقط دون زيادة أو نقصان. فاذا كان سعر الوحدة من تلك السلعة هو ١٠ ريالات فان الشخص في مثالنا هذا سيستطيع شراء وحدتين من السلعة ١٠ × ٢ = ٢٠ ريالا. فلو انخفض السعر إلى ٥ ريالات للوحدة الواحدة فان

الشخص المعنى سيستطيع شراء ٤ وحدات من السلعة ولو استمر السعر على الانخفاض فوصل إلى ٤ ريالات للوحدة فان ذلك الشخص سيشترى ٥ وحدات. واذا أصبح السعر ٢ ريالين للوحدة فان ذلك الشخص سيشترى ١٠ وحدات من تلك السلعة وهكذا.

فلو أوصلنا النقاط السابقة مع بعضها لحصلنا على منحنى الطلب ج. وفي هذا النوع من المنحنيات حاصل ضرب المحور العمودي × المحور الافقي بالنسبة لأى نقطة على المنحنى هو ثابت. و بلغة الرياضيات :

س × ص = أ حيث (س) المحور الأفقي و (ص) المحور العمودي و (أ) ثابت، فلو أخذنا كمثال ثلاث نقاط ب، ج، د فان س$_{٢}$ × ص$_{٢}$ = أ، س$_{٣}$ × ص$_{٣}$ = أ
س$_{٤}$ × ص$_{٤}$ = أ

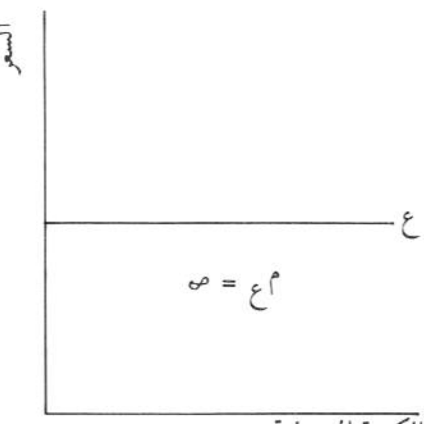
أي أن حاصل ضرب الثلاث عمليات أعلاه هو نفس الكمية (أ) وفي مثالنا السابق ٢٠ ريالا.

٤ ــ بالنسبة لمنحنى الطلب (د) حيث م$_{ط}$ < ١ فان ذلك يعني أن منحنى الطلب هو غير مرن، أى أن تغيير السعر بنسبة معينة يؤدي الى تغيير بنسبة أقل في الكمية المطلوبة. و يلاحظ أن منحنى الطلب (د) له ميل أقل من ميل منحنى الطلب (أ) وأكثر من ميل منحنى الطلب (ب). أي يقع وسطا بين منحنى الطلب (أ) ومنحنى الطلب (ب).

٥ ــ بالنسبة لمنحنى الطلب (هـ) حيث م$_{ط}$ > ١ فان ذلك يعني أن منحنى الطلب في هذه الحالة هو مرن. أى أن تغيير السعر بنسبة معينة يؤدي الى تغيير الطلب بنسبة أكبر من النسبة التي تغير فيها السعر و يلاحظ أن منحنى الطلب (هـ) مثله مثل منحنى الطلب (د) يقع وسطا بين منحنى الطلب (أ) و (ب). في الحقيقة منحنيات الطلب الثلاث الأخيرة (جـ)، (د)، (هـ) تقع وسطا بين (أ) و (ب). لكنه يلاحظ أن منحنى الطلب (هـ) هو أقل ميلا من منحنى (جـ) و (د).

يجب التنبيه هنا الى عدم جواز الخلط بين الميل و بين المرونة. ان الميل يتعلق بناتج قسمة كمية مطلقة على كمية مطلقة بينما المرونة تتعلق بناتج قسمة نسبة على نسبة أخرى، وان كان كلاهما الميل Slope والمرونة يتعلقان بنفس المنحنى.

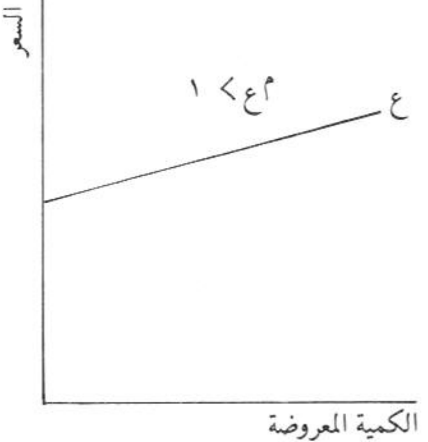
أما المرونات المحتملة لمنحنى العرض فيمكن عرضها في الشكل التالي :



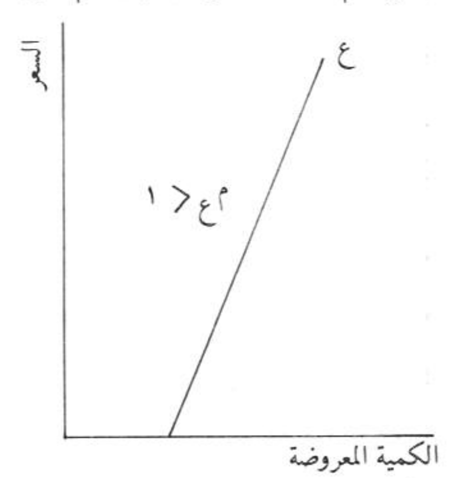

**شكل رقم ٨ (ب) منحنى عرض مطلق المرونة**



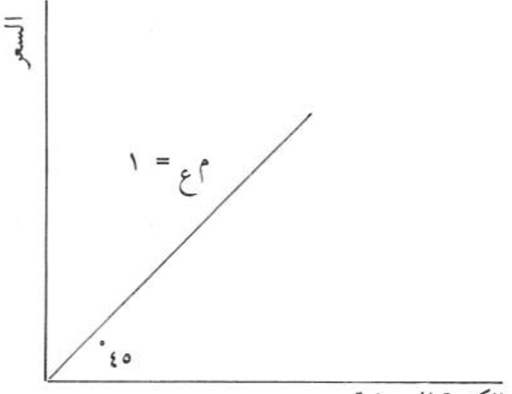

**شكل رقم ٨ (أ) منحنى عرض عديم المرونة**




**شكل رقم ٨ (د) منحنى عرض مرن**




**شكل رقم ٨ (جـ) منحنى عرض غير مرن**




**شكل رقم ٨ (هـ) منحنى عرض آحادي المرونة**

على الشكل رقم ٨ (أ) (ب) (جـ) (د) يمكن ايراد النقاط التالية :

١ ــ بالنسبة لمنحنى العرض (أ) حيث مع = صفر فان ذلك يعني أن منحنى العرض في هذه الحالة هو عديم المرونة. أي أن تغير السعر بنسبة معينة أو أية نسبة أخرى لن يؤدي على الاطلاق إلى أي تغير في الكمية المعروضة من السلعة. ان منحنى العرض عديم المرونة هو بالضبط كمنحنى الطلب عديم المرونة.

٢ ــ بالنسبة لمنحنى العرض (ب) حيث مع = ∞ فان ذلك يعني أن المنحنى في هذه الحالة هو مطلق المرونة ــ أي أن تغير السعر بأية نسبة مهما كانت طفيفة أو ضئيلة سيؤدي إلى تغير كبير جدا في الكمية المعروضة من السلعة. و بالتالي فان مع تقترب من ∞ . في هذه الحالة أيضا فان منحنى العرض مطلق المرونة هو بالضبط كمنحنى الطلب مطلق المرونة.

ان منحنى العرض (أ) و (ب) هما الحدان النظريان لقيمة مع ــ أما القيم الواقعية لمرونة العرض فهي لا بد وأن تقع بين صفر و ∞ .

٣ ــ بالنسبة لمنحنى العرض (جـ) حيث مع <١ فان منحنى العرض في هذه الحالة هو غير مرن أي أن تغير السعر بنسبة معينة سيؤدي إلى تغير الكمية المعروضة بنسبة أقل

و يلاحظ أن قيمة مع في حالة المنحنى (د) وكذلك ميله يقعان وسطا بين المنحنيين (أ) و (ب).

٤ ـــ بالنسبة لمنحنى العرض (د) حيث مع >١ فان منحنى العرض في هذه الحالة هو مرن أي أن تغير السعر بنسبة معينة سيؤدي إلى تغير الكمية المعروضة بنسبة أكبر ـــ و يلاحظ كما هو الحال بالنسبة لمنحنى العرض (جـ) أن قيمة مع وميل المنحنى يقعان وسطا بين المنحنيين (أ) و (ب).

٥ ـــ بالنسبة لمنحنى العرض (هـ) حيث مع = ١ فان منحنى العرض في هذه الحالة هو آحادي المرونة ـــ أى أن تغير السعر بنسبة معينة سيؤدي إلى تغير الكمية المعروضة بنفس النسبة ـــ ما ذكر في (٣) و (٤) فيما يتعلق بكون المنحنى (أ) و (ب) يمثلان الحدين الذين بينهما تقع المنحنيات الأخرى ينطبق على هذا المنحنى أيضاً [1].

---

(1) P. Samuelson : Economics, International Student Edition.

# الفصل الرابع

## الكلفـــة الانتاجيـــة

## COST OF PRODUCTION

ان عبـارة تـكـلـفـة الانـتـاج بـحـد ذاتـهـا هي عبارة مبهمة. ان هذه العبارة يمكن الاستـدلال منها فقط عندما تكون العبارة مرتبطة بكمية من الانتاج. فلو سألنا مثلا ما هي كـلـفـة صـنـع سيـارة صالون من حجم معين ومن مواصفات معينة ؟ فلن نستطيع الجواب على هذا السؤال. والسبب في ذلك ان كلفة صنع سيارة صالون من حجم معين ومن مـواصـفات معينة تتغير تبعا لتغير كمية الانتاج من تلك السيارة أو تبعا لتغير كمية انـتاج الشركة المنتجة لتلك السيارة. حيث أن هذه الكلفة ستكون عالية جدا لو صنعت سيارة واحدة فقط بينما لو صنعت ١٠٠ سيارة في الأسبوع فانه من المؤكد ستكون كلفة السـيـارة الـواحـدة أقـل بـكـثير. أما إذا ما تم صنع ١٠٠٠ سيارة في الأسبوع فان كلفة السـيـارة الـواحـدة سـتكون أقل بكثير مما لو صنعت ١٠٠ سيارة في الأسبوع. من ناحية أخـرى فـان عـبـارة كلفة تنطوى أيضا على ابهام بسبب وجود أكثر من صنف واحد من أصـنـاف الـكـلـفـة. فـهـنـالـك كـلـفـة ثـابـتـة FIXED COST وكـلـفـة مـتـغـيـرة VARIABLE COST ومـتـوسـطـة كـلـفـة AVERAGE COST وكـلـفـة حـديـة MARGINAL COST . لـذلـك فـمـن الأحـسـن تجنب استعمال عبارة كلفة الانتاج أو كلمة كلفة إلا عندما يذكر بشكل محدد ما هي كمية الانتاج أو أى صنف من أصناف الكلفة نحن بصدد الحديث عنه.

### ٤ ـ ١ الكلفة الثابتة والكلفة المتغيرة :

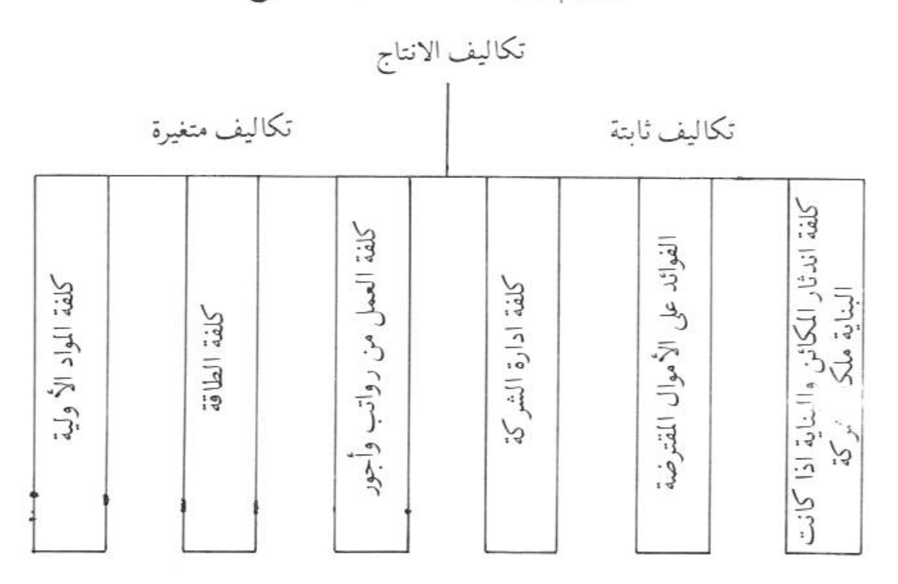
بـعـض الـتـكـالـيـف تتغير مع تغير الانتاج فهي تزداد بزيادته وتقل بنقصانه. بينما تـكاليف أخرى ثابتة لا تتغير بتغير الانتاج عندما يتغير هذا الانتاج في حدود معينة. مثلا

حالما هيأت شركة انتاجية لنفسها بناية عمل وقامت بنصب المكائن والمعدات فان كلفة البناية ستبقى على حالها سواء كان انتاج تلك الشركة يغطي الطاقة الانتاجية أو يغطي نصف الطاقة الانتاجية أو أقل من ذلك حيث أن أجرة البناية ستدفع على أية حال. كذلك فان أثمان المكائن والمعدات قد دفعت وان استهلاكها جار حتى ولو كانت عاطلة. بل نجد في بعض الأحيان أن استهلاك المكائن هو أسرع عندما تكون عاطلة عن العمل.

الشيء نفسه ينطبق فيما لو كانت البناية مملوكة من قبل الشركة. كذلك فان عدد الموظفين والكتبة العاملين في مكتب الشركة لن يتغير مع التغير في كمية الانتاج. لذلك فان كلفة الادارة يمكن اعتبارها كلفة ثابتة. من ناحية أخرى فلو كانت هذه الشركة المعنية تقوم بغزل الصوف مثلا فان كمية الصوف الخام التي يحتاج إليها ستكون مرتبطة مباشرة بكمية الغزل التي ستقوم بها تلك الشركة. فاذا ما تم غزل كميات كبيرة من الخيوط فستقوم تلك الشركة بشراء كميات كبيرة من الصوف الخام والعكس بالعكس. بعبارة أخرى ان كمية ما تنفقه الشركة على الصوف الخام والذي هو كلفة بالنسبة لها يتغير بتغير كمية الانتاج كذلك لو فرضنا أن المكائن المستعملة في الانتاج هي مكائن بخارية فان كمية الوقود المستعملة من النفط أو الفحم ستتغير بتغير كمية الانتاج. ان الانتاج الأكبر يعني عدد ساعات عمل أكثر للمكائن و بالتالي وقودا أكثر والعكس بالعكس. أى أن كلفة الطاقة هي كلفة متغيرة. أما بالنسبة لكلفة العمل فان التغير في كمية الانتاج سيؤدي الى تغير في حجم الأجور التي ستدفع عندما يكون نظام الأجر هو نظام القطعة. أما اذا كان نظام الأجر هو عدد ساعات العمل فان زيادة الانتاج تؤدي الى زيادة عدد العمال الذين يعملون ساعات اضافية OVER TIME أو الى استخدام عمال اضافيين جدد وفي كلا الحالتين فان حجم الأجور التي ستدفع ستزداد عند زيادة الانتاج والعكس بالعكس عند تقلص الانتاج. أى أن كلفة العمل

مرتبطة مباشرة بكمية الانتاج وأنها تتغير بتغيره. وعلى هذا يمكن تقسيم تكاليف الانتاج الى تكاليف ثابتة وتكاليف متغيرة على النحو التالي وكما هو موضح في الشكل أدناه.

**شكل رقم (٩) تصنيف تكاليف الانتاج**




ان أنجح طريقة لدراسة علاقة الكلفة والايرادات بالربح الذي تحققه المؤسسة ومن ثم أثرهما على تحديد مستويات الانتاج التي تتناسب مع حالة ربح أو حالة خسارة هو أن نبدأ بدراسة التكنيك المعروف باسم تحليل اللاربح واللاخسارة BREAK EVEN ANALYSIS. وسنقوم بذلك عن طريق عرض تمرين سيؤدي حله إلى توضيح ماهية هذا التكنيك.

**تمرين -١-**

درست مؤسسة انتاجية فوجد أن مستويات الانتاج فيها وتكاليفها الثابتة وتكاليفها المتغيرة وسعر المنتوج في السوق كما هو مبين في الجدول التالي :

جدول رقم ٦

| المستغل من الطاقة الانتاجية | الكلفة الثابتة ألف ريال | الكلفة المتغيرة ألف ريال | السعر للوحدة من المنتوج ألف ريال |
|---|---|---|---|
| ٠ | ١٠٠٠ | ٠ | ٤٠٠ |
| ١ | ١٠٠٠ | ٢٠٠ | ٤٠٠ |
| ٢ | ١٠٠٠ | ٤٠٠ | ٤٠٠ |
| ٣ | ١٠٠٠ | ٦٠٠ | ٤٠٠ |
| ٤ | ١٠٠٠ | ٨٠٠ | ٤٠٠ |
| ٥ | ١٠٠٠ | ١٠٠٠ | ٤٠٠ |
| ٦ | ١٠٠٠ | ١٢٠٠ | ٤٠٠ |
| ٧ | ١٠٠٠ | ١٤٠٠ | ٤٠٠ |
| ٨ | ١٠٠٠ | ١٦٠٠ | ٤٠٠ |
| ٩ | ١٠٠٠ | ١٨٠٠ | ٤٠٠ |
| ١٠ | ١٠٠٠ | ٢٠٠٠ | ٤٠٠ |

ان الأ رقام في الجدول أعلاه هي أرقام مفترضة. كذلك نفترض أن السعر للوحدة من المنتوج قد تتحدد في السوق قبل أن تبدأ الشركة عملها الانتاجي.

المطلوب ايجاد ما يلي :

١ ــ الكلفة الكلية للمؤسسة الانتاجية عند كل مستوى من مستويات الانتاج.

٢ ــ الايراد الكلي لتلك المؤسسة الانتاجية عند كل مستوى من مستويات الانتاج.

٣ ــ استخدام المعلومات التي حصلت عليها من ١ ، ٢ مبينا بالرسم :

أ ـ مستوى الطاقة الانتاجية الذي يتناسب مع حالة الربح.

ب ـ مستوى الطاقة الانتاجية الذي يتناسب مع حالة خسارة.

جـ ـ حالة اللاربح واللاخسارة.

الحل :

١ ــ الكلفة الكلية (ك ك) للمؤسسة الانتاجية

= الكلفة الثابتة (ك ث) + الكلفة المتغيرة (ك م).

= ك ث + ك م.

٢ ــ الايراد الكلي (أ ك) للمؤسسة الانتاجية ولكل مستوى من مستويات الانتاج أو المستغل من الطاقة الانتاجية

= السعر للوحدة الواحدة من المنتوج (س) × كمية الانتاج (ك ج)

أ ك = س × ك ج

الجدول التالي يبين (ك ك) و (أ ك) لكل مستوى من مستويات الطاقة الانتاجية وهما موضحان في العمود ٤ والعمود ٦.

جدول رقم (٧)

| المستغل من الطاقة الانتاجية (ك ج) | الكلفة الثابتة ألف ريال (ك م) | الكلفة المتغيرة ألف ريال (ك م) | الكلفة الكلية ألف ريال (ك ك) | السعر للوحدة من المنتوج (س) الف ريال | الايراد الكلي الف ريال (أ ك) |
|---|---|---|---|---|---|
| ٠ | ١٠٠٠ | ٠ | ١٠٠٠ | ٤٠٠ | ٠ |
| ١ | ١٠٠٠ | ٢٠٠ | ١٢٠٠ | ٤٠٠ | ٤٠٠ |
| ٢ | ١٠٠٠ | ٤٠٠ | ١٤٠٠ | ٤٠٠ | ٨٠٠ |
| ٣ | ١٠٠٠ | ٦٠٠ | ١٦٠٠ | ٤٠٠ | ١٢٠٠ |
| ٤ | ١٠٠٠ | ٨٠٠ | ١٨٠٠ | ٤٠٠ | ١٦٠٠ |
| ٥ | ١٠٠٠ | ١٠٠٠ | ٢٠٠٠ | ٤٠٠ | ٢٠٠٠ |
| ٦ | ١٠٠٠ | ١٢٠٠ | ٢٢٠٠ | ٤٠٠ | ٢٤٠٠ |
| ٧ | ١٠٠٠ | ١٤٠٠ | ٢٤٠٠ | ٤٠٠ | ٢٨٠٠ |
| ٨ | ١٠٠٠ | ١٦٠٠ | ٢٦٠٠ | ٤٠٠ | ٣٢٠٠ |
| ٩ | ١٠٠٠ | ١٨٠٠ | ٢٨٠٠ | ٤٠٠ | ٣٦٠٠ |
| ١٠ | ١٠٠٠ | ٢٠٠٠ | ٣٠٠٠ | ٤٠٠ | ٤٠٠٠ |

٣ أ ــ ان حالة الربح من مثالنا السابق تحصل عندما يكون أ ك>ك ك أما مقدار الربح فهو حاصل طرح ك ك من أ ك.

ر = أ ك ــ ك ك.

ب ــ حالة الخسارة تحصل عندم يكون أ ك<ك ك. في حالة الخسارة يكون حاصل عملية الطرح سالبا أى

ر = ــ

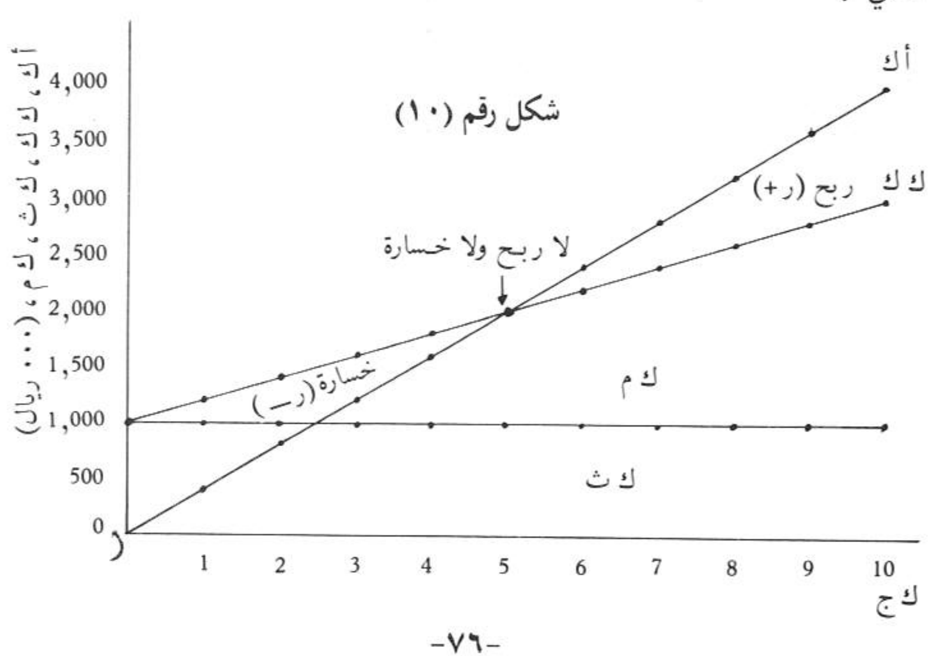
جـ ــ أما في حالة اللاربح واللاخسارة BREAK EVEN فهي عندما يكون

أ ك = ك ك

أى أن

ر = ٠ (صفر).

ويمكن بيان الحالات الثلاث لكل مستوى من مستويات الطاقة الانتاجية بالشكل التالي :



يتبين من الشكل السابق أن المؤسسة الانتاجية موضوع الدراسة ستحقق خسارة اذا ما استغلت أقل من ٥٠٪ من طاقتها الانتاجية. وان حجم الخسارة يزداد كلما اقتربنا من الصفر من الطاقة الانتاجية كما هو موضح في المثلث السفلي من الشكل ١٠ و بالعكس فان حجم الخسارة ينخفض كلما ابتعدنا عن الصفر واقتربنا من ٥٠٪ من الطاقة الانتاجية. عندما يتقاطع خط أو منحنى الكلفة الكلية (ك ك) مع خط أو منحنى الايراد الكلي (أ ك) فان نقطة التقاطع تمثل نقطة اللاربح واللاخسارة عند ٥٠٪ من الطاقة الانتاجية. أما اذا استغلت تلك المؤسسة أكثر من ٥٠٪ من طاقتها الانتاجية فانها تدخل مرحلة الربح. و يزداد حجم ربح تلك المؤسسة كلما ازداد حجم الانتاج أو المستغل من الطاقة الانتاجية كما هو موضح من المثلث العلوي والمؤشر عليه كلمة ربح (نفترض خطا وهميا لاكمال مثلث الربح). في هذا التمرين تحقق المؤسسة أكبر ربح عند استغلال كامل طاقتها الانتاجية وهو ١٠ وحدات من المنتوج. من هذا يستنتج أن أكبر ربح يتناسب مع أكبر انتاج وأكبر خسارة تتناسب مع أقل انتاج.

منحنى الايراد الكلي في هذا التمرين هو خطي LINEAR أى خطا مستقيما حيث ميله ثابت على أية نقطة من نقاط (أ ك). ان منحنى الايراد الكلي ليس من الضروري أن يكون خطيا. وهذا يحصل عندما تكون الزيادة في الايراد الكلي ليس بمقدار ثابت وانما بمقدار متغير. في مثل هذه الحالات فان الايراد الكلي سيزداد أما بمقادير متزايدة أو بمقادير متناقصة. على الأغلب فان الايراد الكلي يزداد بمقاير متناقصة حيث ينخفض السعر لكل وحدة من المنتوج مع الزيادة في كمية المنتوج أي مع الزيادة في عرض المنتوج. أما الحالة الشاذة فهو أن يزداد الايراد الكلي بمقادير متزايدة. هذه الحالة هي نتيجة لفعل أثر التفاخر SNOBISHNESS الموجود عند بعض الأفراد أو الطبقات الثرية في المجتمع حيث يزداد الطلب على سلعة ما و بالتالي الانتاج منها كلما ارتفع سعرها.

أما الحالة الشائعة ففيها يزداد الايراد الكلي TOTAL REVENUE بمقادير متناقصة. السبب في ذلك هو أن السعر يكون مرتفعا في المراحل الأولى من الطاقة الانتاجية. ان ارتفاع السعر في المراحل الأولى يعود إلى أحد السببين التاليين أو كلاهما :

١ ـ قلة العرض نتيجة لقلة المنتوج من السلعة.

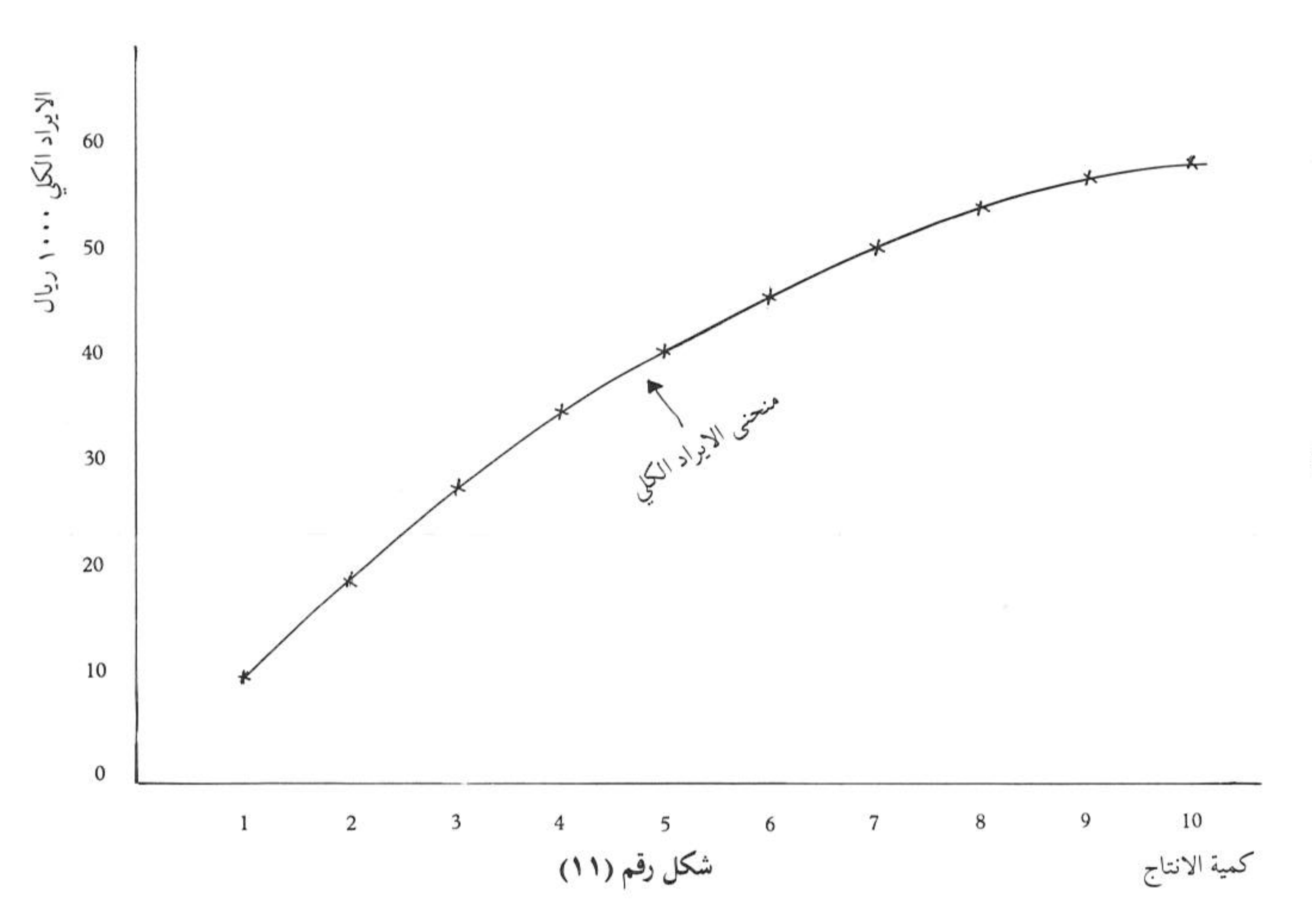
٢ ـ ارتفاع التكلفة لكل وحدة من المنتوج وكما سنرى ذلك فيما بعد.

يمكن توضيح تزايد الايراد الكلي بمقادير متناقصة على النحو التالي :

جدول رقم (٨)

| كمية الانتاج (وحدة من المنتوج) | السعر للوحدة من المنتوج (ألف ريال) | الايراد الكلي (ألف ريال) |
|---|---|---|
| ١ | ١٠,٠ | ١٠ |
| ٢ | ٩,٥ | ١٩ |
| ٣ | ٩,٠ | ٢٧ |
| ٤ | ٨,٥ | ٣٤ |
| ٥ | ٨,٠ | ٤٠ |
| ٦ | ٧,٥ | ٤٥ |
| ٧ | ٧,٠ | ٤٩ |
| ٨ | ٦,٥ | ٥٢ |
| ٩ | ٦,٠ | ٥٤ |
| ١٠ | ٥,٥ | ٥٥ |

يتبين من الجدول أعلاه أن السعر لكل وحدة من المنتوج يتناقص مع تزايد الانتاج. أما الايراد الكلي فهو يستمر على الزيادة ولكن بمقادير متناقصة. فبينما نرى أن الايراد الكلي يزداد بمقدار ٩ آلاف ريال عندما يزداد الانتاج من ١ وحدة الى ٢ وحدتين فانه لا يزداد إلا بمقدار ١٠٠٠ ريال عندما يزداد الانتاج من ٩ وحدات الى ١٠ وحدات. فلو رسمنا منحنى للايراد الكلي مستخدمين الأرقام المعروضة في الجدول رقم ـ٨ـ فاننا سنجد أن ذلك المنحنى لن يكون خطيا أي ليس خطا مستقيما. كما هو مبين في الشكل التالي :


الايراد الكلي ١٠٠٠ ريال
60
50
40
30
20
10
0
منحنى الايراد الكلي
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
كمية الانتاج

شكل رقم (١١)

في الشكل رقم - ١١ - يتبين أن منحنى الايراد الكلي يتجه نحو الانحناء أولا ثم يتجه نحو التسطح كلما زادت كمية الانتاج. ان ذلك يدل على أن الايراد الكلي يزداد بمقادير أو معدلات متناقصة.

## ٤ - ٢ متوسط الكلفة :

يمكن استخراج متوسط الكلفة (م ك) عند كل مستوى من مستويات الطاقة الانتاجية بتقسيم الكلفة الكلية (ك ك) للانتاج على كمية الانتاج (ك ج). و يعني متوسط الكلفة كلفة كل وحدة واحدة من المنتوج عند كل مستوى من مستويات الطاقة الانتاجية. و باستخدام الأرقام المتوفرة في الجدول رقم -٧- فانه يمكن ايجاد متوسط الكلفة عند كل مستوى من مستويات الطاقة الانتاجية كما هو مبين في الجدول التالي :

**جدول رقم (٩)**

| كمية الانتاج | الكلفة الكلية ك ك (الف ريال) | متوسط الكلفة م ك (الف ريال) |
|---|---|---|
| ١ | ١٢٠٠ | ١٢٠٠,٠٠ |
| ٢ | ١٤٠٠ | ٧٠٠,٠٠ |
| ٣ | ١٦٠٠ | ٥٣٣,٣٣ |
| ٤ | ١٨٠٠ | ٤٥٠,٠٠ |
| ٥ | ٢٠٠٠ | ٤٠٠,٠٠ |
| ٦ | ٢٢٠٠ | ٣٦٦,٦٦ |
| ٧ | ٢٤٠٠ | ٣٤٢,٨٥ |
| ٨ | ٢٦٠٠ | ٣٢٥,٠٠ |
| ٩ | ٢٨٠٠ | ٣١١,١١ |
| ١٠ | ٣٠٠٠ | ٣٠٠,٠٠ |

من الجدول السابق يتضح أنه كلما اتجهنا نحو استغلال كامل للطاقة الانتاجية المتاحة كلما انخفض متوسط الكلفة. والعكس صحيح كلما قل الانتاج كلما ارتفع متوسط الكلفة. هنالك سببان لانخفاض متوسط الكلفة مع زيادة الانتاج وارتفاعه مع قلة الانتاج.

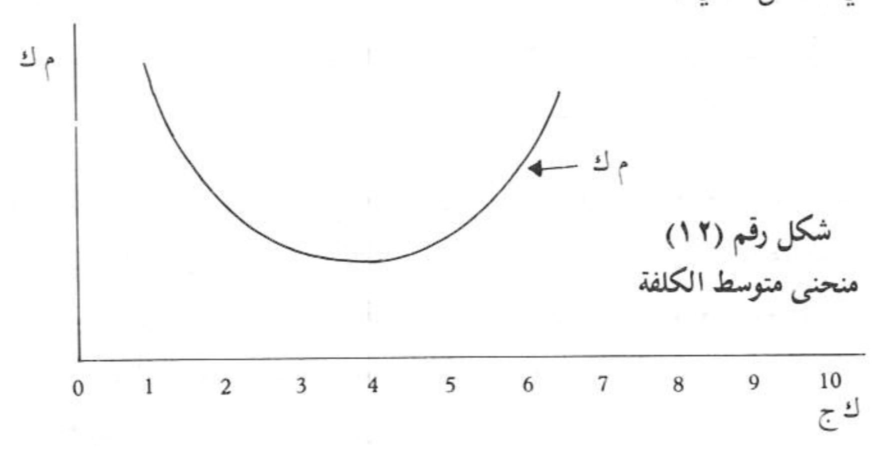
**السبب الأول :** نظرا لوجود كلفة ثابتة والتي تشكل جزءا من الكلفة الكلية فان مقدار الكلفة الثابتة سيقسم على عدد أكبر من وحدات الانتاج عندما يكون الانتاج كبيرا وبالتالي سيكون حاصل قسمة (متوسط الكلفة الثابتة) صغيرا. بينما عندما يكون الانتاج قليلا فان نفس مقدار الكلفة الثابتة سيقسم على عدد أقل من وحدات الانتاج مما يجعل حاصل القسمة أكبر مما في الحالة السابقة. لذلك يمكن القول بأنه كلما كان مقدار الكلفة الثابتة كبيرا كلما انخفض متوسط الكلفة مع الزيادة في كمية الانتاج. ويمكن ملاحظة ذلك عند استخدام الأرقام المتوفرة في الجدول رقم (٧) والجدول رقم (٩) لمقارنة الحالتين التاليتين :

**الحالة الأولى :** حيث يزداد الانتاج من ٢ وحدتين الى ٣ وحدات. في هذه الحالة الكلفة الكلية هي ١,٤٠٠,٠٠٠ ريال والكلفة الثابتة هي ١,٠٠٠,٠٠٠ ريال أى أن الكلفة الثابتة تشكل حوالي ٧١,٤٣٪ من الكلفة الكلية عندما يكون الانتاج ٢ وحدتين فاذا ما أزداد الانتاج من ٢ وحدتين إلى ٣ وحدات فان متوسط الكلفة سينخفض من ٧٠٠,٠٠٠ ريال إلى ٥٣٣,٠٠٠ ريال أى بمقدار ١٦٧,٠٠٠ ريال.

**الحالة الثانية :** حيث يزداد الانتاج من ٨ إلى ٩ وحدات في هذه الحالة الكلفة الكلية هي ٢,٦٠٠,٠٠٠ ريال والكلفة الثابتة ١,٠٠٠,٠٠٠ ريال أى أن الكلفة الثابتة تشكل حوالي ٣٨,٤٦٪ من الكلفة الكلية عندما يكون الانتاج ٨ فاذا ما ارتفع الانتاج من ٨ وحدات إلى ٩ وحدات فان متوسط الكلفة سينخفض من ٣٢٥,٠٠٠ ريال إلى ٣١١,١١١ ريال أى بمقدار ١٣,٨٨٩ ريال.

ان متوسط الكلفة وان كان يميل إلى الانخفاض كلما زاد الانتاج فان هنالك حدا معينا للزيادة في الانتاج التي يمكن تحقيقها دون زيادة متوسط الكلفة. بعد ذلك الحد فان الزيادة في الانتاج ستؤدي إلى زيادة متوسط الكلفة. ان الارتفاع في متوسط الكلفة هو عام لأنه يحصل في معظم الفعاليات الانتاجية. صناعية كانت أم زراعية. فبالنسبة للصناعات الاستخراجية كانتاج النفط الخام والفحم حيث أن زيادة انتاج النفط أو الفحم من حقل معين يتطلب الحفر على أعماق أكبر مما يكلف نفقات أكثر.

أما بالنسبة للصناعات التحويلية فان الزيادة في الانتاج في المراحل الأولى تؤدي إلى انخفاض متوسط الكلفة بعد أن يصل الانتاج إلى حد معين فان الزيادة في الانتاج بعد هذا الحد تؤدي إلى ارتفاع متوسط الكلفة وذلك بسبب استخدام عناصر انتاج جديدة تكون ذات متوسط كلفة أعلى من العناصر المستخدمة أصلا. كما سيتضح ذلك فيما بعد. كذلك الأمر بالنسبة للزراعة فاذا ما زيدت كمية عناصر الانتاج المستخدمة في مزرعة من حجم معين بهدف زيادة الانتاج أو أن أراضي زراعية جديدة استغلت فان متوسط الكلفة سيرتفع بسبب مفعول قانون تناقص الغلة كما بينا ذلك سابقاً. لذلك فان الشكل الواقعي لمنحنى متوسط الكلفة هـ شكل الحرف U الانجليزي كما هو مبين في الشكل التالي :




**شكل رقم (١٢)**
**منحنى متوسط الكلفة**

هـذا هو الشكل العام لمنحنى متوسط الكلفة ولمعرفة أسباب اتخاذ منحنى متوسط الكلفة لهذا الشكل نستعين بالجدول التالي :

**جدول رقم ـ ١٠ ـ**
**الاشتقاق التفصيلي لمتوسط الكلفة (بآلاف الريالات)**

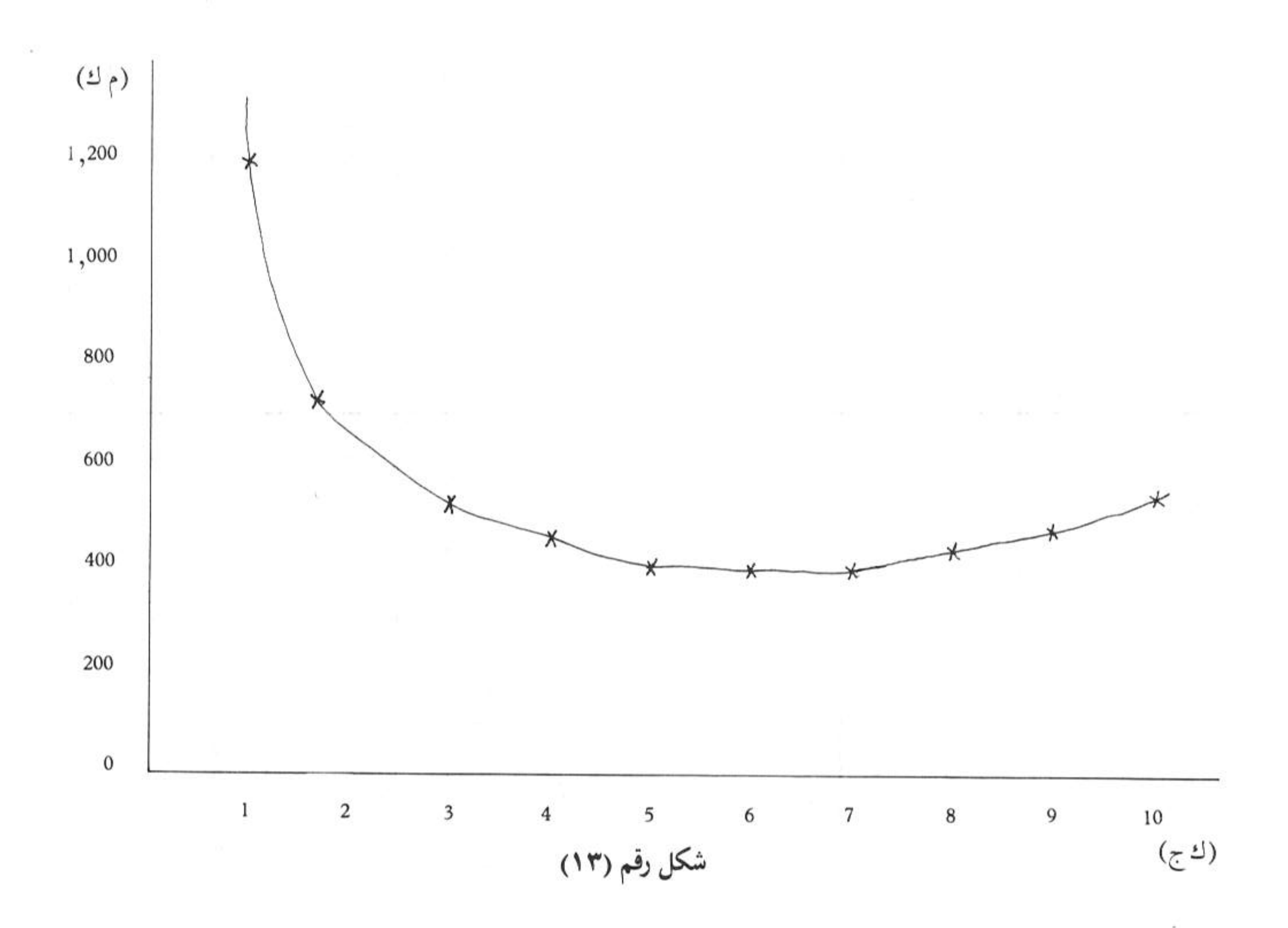
| كمية الانتاج ك ج | الكلفة الثابتة ك ث | متوسط الكلفة الثابتة م ك ث | الكلفة المتغيرة ك م | متوسط الكلفة المتغيرة م ك م | الكلفة الكلية ك ك | متوسط الكلفة الكلية م ك ك |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ١ | ١٠٠٠ | ١٠٠٠ | ٢٠٠ | ٢٠٠ | ١٢٠٠ | ١٢٠٠ |
| ٢ | ١٠٠٠ | ٥٠٠ | ٤٠٠ | ٢٠٠ | ١٤٠٠ | ٧٠٠ |
| ٣ | ١٠٠٠ | ٣٣٣ | ٦٠٠ | ٢٠٠ | ١٦٠٠ | ٥٣٣ |
| ٤ | ١٠٠٠ | ٢٥٠ | ٨٠٠ | ٢٠٠ | ١٨٠٠ | ٤٥٠ |
| ٥ | ١٠٠٠ | ٢٠٠ | ١٠٠٠ | ٢٠٠ | ٢٠٠٠ | ٤٠٠ |
| ٦ | ١٠٠٠ | ١٦٧ ٥ | ١٤٠٠ | ٢٣٣ | ٢٤٠٠ | ٤٠٠ |
| ٧ | ١٠٠٠ | ١٤٣ ٥ | ١٧٠٠ | ٢٤٣ ٥ | ٢٧٠٠ | ٣٨٦ ٥ |
| ٨ | ١٠٠٠ | ١٢٥ | ٢٤٠٠ | ٣٠٠ | ٢٤٠٠ | ٤٢٥ |
| ٩ | ١٠٠٠ | ١١١ | ٣٠٠٠ | ٣٣٣ | ٤٠٠٠ | ٤٤٤ |
| ١٠ | ١٠٠٠ | ١٠٠ | ٤٠٠٠ | ٤٠٠ | ٥٠٠٠ | ٥٠٠ |

فـاذا مـا استخدمنا الأ رقام المفترضة والمعروضة في الجدول رقم ١٠ لرسم منحنى متوسط الكلفة فسنجد أنه سيشبه الحرف U. كما هو موضح في الشكل ١٣.

في الجـدول رقم ـ ١٠ ـ هنالك ستة أعمدة بالاضافة إلى عمود متوسط الكلفة الكلية هـذه الأعـمـدة الستة تمثل ٥ متغيرات وثابت واحد (ك ث) فالذي يجب معرفته هنا هو أي مـن هـذه الأعمدة الستة يعتبر السبب في أن يكون منحنى متوسط الكلفة على شكل الحرف U ويمكن بيان ذلك على النحو التالي :

---

٥ مقربة




**شكل رقم (١٣)**

بما أن $$\text{م ك} = \frac{\text{ك ك}}{\text{ك ج}}$$

وحيث أن ك ك = الكلفة المتغيرة ك م + الكلفة الثابتة ك ث

أى $$\text{ك ك} = \text{ك م} + \text{ك ث}$$

فان $$\text{م ك} = \frac{\text{ك م}}{\text{ك ج}} + \frac{\text{ك ث}}{\text{ك ج}}$$

وحيث أن $\frac{\text{ك م}}{\text{ك ج}}$ هو متوسط الكلفة المتغيرة (م ك م)

وأن $\frac{\text{ك ث}}{\text{ك ج}}$ هو متوسط الكلفة الثابتة م ك ث

فان $$\text{م ك} = \text{م ك م} + \text{م ك ث}$$

أي أن متوسط الكلفة يساوى متوسط الكلفة المتغيرة زائدا متوسط الكلفة الثابتة.

لو نظرنا ثانية إلى الجدول رقم (١٠) لوجدنا أن متوسط الكلفة الثابتة م ك ث هو في انخفاض مستمر أما متوسط الكلفة المتغيرة م ك م فهو ثابت لحد انتاج ٥ وحدات من المنتوج بعد ذلك يبدأ بالارتفاع. إلا أن الارتفاع في م ك م هو أقل من الانخفاض في م ك ث لذلك فان م ك يستمر على الانخفاض لحد انتاج ٧ وحدات من المنتوج. بعد ذلك وعندما يزداد الانتاج إلى ٨ وحدات فان الانخفاض في م ك ث هو أقل من الارتفاع في م ك م. لذلك فان م ك يبدأ بالارتفاع. إذاً الذي يؤدي إلى زيادة متوسط الكلفة بعد حد معين من الانتاج هو الزيادة في الكلفة المتغيرة بمعدل مرتفع. ويمكن الآن بيان الأسباب الحقيقية التي تؤدي إلى ارتفاع م ك م بعد حد معين من الانتاج. حيث أنه في معظم الأحيان يكون للمكائن والمعدات والتي تكون الكلفة الثابتة طاقة انتاجية معينة فاذا ما أريد زيادة كمية الانتاج فيجب زيادة كمية عناصر الانتاج الأخرى والتي تكون الكلفة المتغيرة كالعمال إلا أنه باستمرار المسعى لزيادة الانتاج فوق الطاقة الاعتيادية

للمكائن والمعدات فان مكان العمل سيكون مزدحما بالعمال مما يرفع من الكلفة المتغيرة بنسبة أكبر. بعبارة أخرى ان زيادة عدد العمال بنسبة معينة أى زيادة الكلفة المتغيرة بنسبة معينة تؤدي إلى زيادة الانتاج بنسبة أقل. والشيء نفسه ينطبق فيما لو زيدت ساعات العمل. أو لو اشتغل العمال ساعات عمل اضافية فان ذلك سيسبب في النهاية تعب العمال مما يؤدي إلى زيادة متوسط الكلفة المتغيرة.

ان أهمية معرفة متوسط الكلفة تكمن في تحديد مستوى الانتاج و يتم ذلك بعد معرفة سعر المنتوج في السوق فاذا ما كان سعر المنتوج ٤٠٠٠٠٠ ريال فانه يتبين من الجدول رقم ١٠ ان انتاج ٧ وحدات سيحقق أكبر ربح وان أى انتاج أقل أو أكثر سيحقق اما ربحا أقل أو خسارة. أما اذا ارتفع السعر الى ٧٠٠٠٠٠ ريال فان انتاج ٩ وحدات سيحقق أقصى ربح. وهكذا كلما ارتفع السعر في السوق كلما كان في الامكان زيادة الانتاج حتى ولو أدى ذلك إلى زيادة متوسط الكلفة. كذلك تكمن أهمية معرفة متوسط الكلفة لمؤسسة انتاجية في تحديد السعر وكما هو جار في بعض الدول عن طريق تحديد سعر المنتوج على أساس متوسط الكلفة مضافا اليه نسبة معينة كربح.

### ٤ ـ ٣ متوسط الكلفة في الأجل الطويل LONG RUN AVERAGE COST

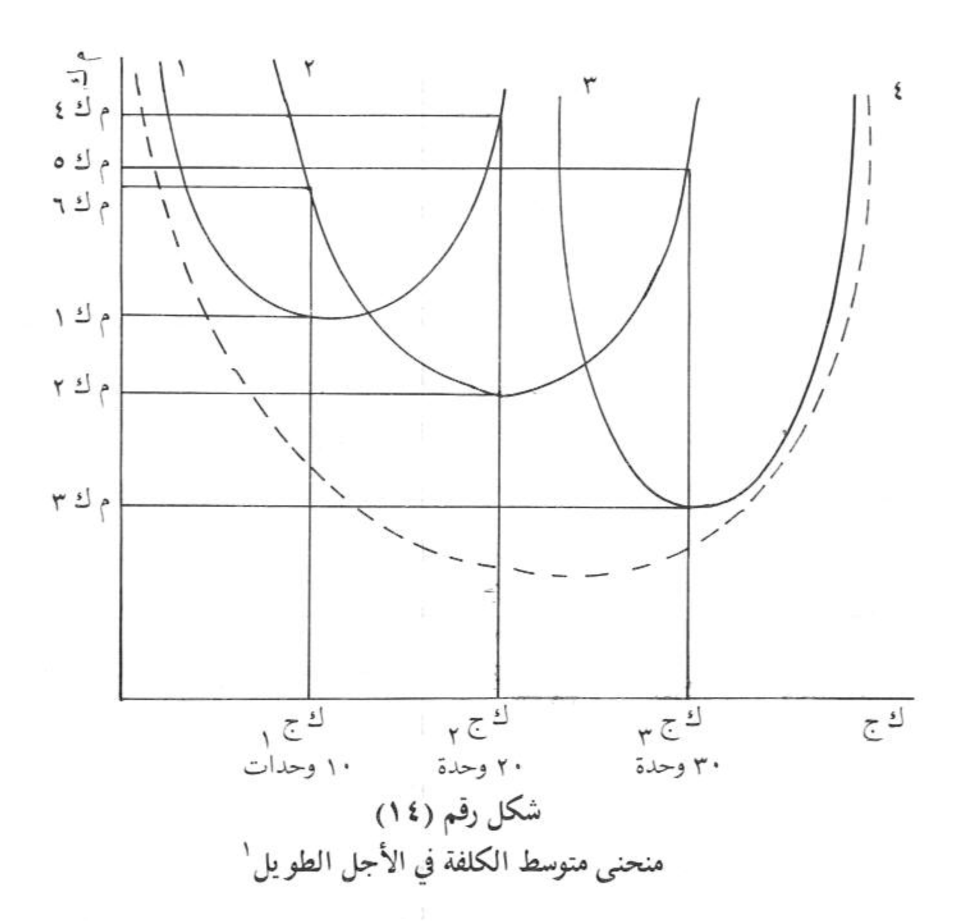
يمكن القول أن منحنى متوسط الكلفة في الأجل الطويل يشبه منحنى متوسط الكلفة في الأجل القصير (SHORT RUN AVERAGE COST CURVE) مع فارق مهم هو أن منحنى متوسط الكلفة في الأجل الطويل أقل تقعرا من منحنى متوسط الكلفة في الأجل القصير. السبب في ذلك هو أنه كلما كان الأجل طويلا كلما قل عدد تكاليف الانتاج التي هي ثابتة وكلما ازداد عدد تكاليف الانتاج التي هي متغيرة. في الاقتصاد يعرف الأجل الطويل عى أنه الأجل الذي بموجبه يمكن تغيير حجم الانتاج بما يمليه التغيير في الظروف والتي تتعلق بكمية الانتاج التي يراد انتاجها. ففي الأجل الطويل يمكن تأجير أو بيع المباني الفائضة أو الزائدة عن حاجة الانتاج كذلك فان عدد الموظفين

والكتبة العاملين في مكتب الشركة يمكن زيادة عددهم أو تقليله. لذلك فان الكلفة والتي هي ثابتة في الأجل القصير يمكن أن تتغير في الأجل الطويل. وهذا يعني أن الشركة في الأجل الطويل يمكن أن تكيف تكاليفها الانتاجية لتحقيق أكبر قدر ممكن من الكفاءة الانتاجية. أما في الأجل القصير فان انخفاض الانتاج يؤدي إلى ارتفاع متوسط الكلفة وذلك لكون الكلفة الثابتة ستشكل نسبة عالية من الكلفة الكلية. أما في الأجل الطويل فيمكن تقليص الكلفة الثابتة اذا ما استمر الانتاج على الانخفاض لذلك فان متوسط الكلفة في الأجل الطويل يكون أقل من متوسط الكلفة في الأجل القصير. كذلك فان متوسط الكلفة المتغيرة في الأجل القصير يزداد بمعدل مرتفع عندما يتخطى الانتاج حدود الطاقة الانتاجية الاعتيادية. أما في الأجل الطويل وحيث يصبح في الامكان توسيع حجم الشركة للتكيف للزيادة في الانتاج فلن تكون هنالك مشكلة ازدحام أثناء العمل أو ساعات عمل اضافية وما يترتب عليه من تعب للعمال. لذلك يمكن القول بأن الارتفاع في متوسط الكلفة المتغيرة في الأجل الطويل هو بمعدل أقل من معدل الارتفاع في متوسط الكلفة في الأجل القصير ويمكن توضيح ذلك بالشكل التالي :

١ ــ منحنى متوسط الكلفة خلال السنة الأولى من العمل حيث حجم المؤسسة مثلا يتكون من ٥٠ عاملا و ١٠ مكائن وان كمية الانتاج التي تتحقق عندها أقل كلفة هي ١٠ وحدات.

٢ ــ منحنى متوسط الكلفة خلال السنة الثانية من العمل حيث حجم المؤسسة يتكون من ١٠٠ عامل و ٢٠ ماكنة وان كمية الانتاج التي تتحقق عندها أقل كلفة هي ٢٠ وحدة.

٣ ــ منحنى متوسط الكلفة خلال السنة الثالثة من العمل حيث حجم المؤسسة يتكون من ١٥٠ عاملا و ٢٠ ماكنة وان كمية الانتاج التي تتحقق عندها أقل تكلفة هي ٣٠ وحدة.




**شكل رقم (١٤)**

**منحنى متوسط الكلفة في الأجل الطويل**[1]

يلاحظ من الشكل أعلاه أننا اذا ما اردنا زيادة كمية الانتاج من ١٠ وحدات إلى ٢٠ وحدة في خلال السنة الأولى من العمل فان متوسط الكلفة سيرتفع من م ك ١ إلى م ك ٤ للأسباب التي ذكرت أعلاه أما إذا تم التوسع خلال السنة الثانية من العمل فانه بواسطة الانتقال إلى منحنى متوسط الكلفة ٢ والذي يمثل حجم عمليات أكبر فان متوسط الكلفة سينخفض إلى م ك ٢. الشيء نفسه ينطبق اذا ما حاولنا زيادة كمية الانتاج من ٢٠ إلى ٣٠ وحدة في خلال السنة الثانية من العمل فان متوسط الكلفة

---

(١) **المصدر:** د. وليد التميمي. محاضرات في الاقتصاد الصناعي. الجامعة التكنولوجية بغداد ــ ١٩٧٦م.

سيرتفع من م ك ٢ إلى م ك ٥. أما اذا تم هذا التوسع من خلال السنة الثالثة من العمل فانه بواسطة الانتقال إلى منحنى متوسط الكلفة ٣ والذي يمثل حجم عمليات أكبر فان متوسط الكلفة سيكون م ك ٣ والذي هو أقل من م ك ٥.

هذا من جانب ومن جانب آخر فاذا ما أريد تخفيض الانتاج في خلال السنة الثانية من العمل من ٢٠ إلى ١٠ وحدات فان متوسط الكلفة سيرتفع إلى م ك ٦. بينما لو خفضنا حجم العمليات وعدنا في السنة الثالثة إلى حجم العمليات الذي يمثله منحنى متوسط الكلفة ١ بواسطة بيع المكائن الزائدة (عددها ١٠ مكائن) وتسريح العمال الفائضين (عددهم ٥٠ عاملا) فان متوسط الكلفة سيكون م ك ١ والذي هو أقل من م ك ٦.

٤ ــ منحنى متوسط الكلفة من الأجل الطويل أى بعد انقضاء ثلاث سنوات على بدء العمل من قبل المؤسسة. ونرى أن منحنى متوسط الكلفة في الأجل الطويل يتبع في شكله العام منحنى متوسط الكلفة في الأجل القصير. كذلك نرى أن الجزء من منحنى متوسط الكلفة في الأجل الطويل والذي يمثل أقل كلفة أي الجزء المنبسط أو المستوى أو المسطح هو أكبر مما هو في حالة منحنى متوسط الكلفة في الأجل القصير.

يجب التنبيه هنا إلى أن افتراض كون الأجل الطويل في هذا المثال هو ٣ سنوات هو مجرد افتراض محض. حيث أن الأجل الطويل يختلف من حالة إلى أخرى. فالصناعات الثقيلة والتي تتطلب استثمارات كبيرة ومعدات ضخمة سيكون فيها الأجل الطويل اطول من المؤسسة الصغيرة والتي لا يتطلب التوسع فيها وقتا زمنيا كبيرا. من أجل اجراء توسيع لمصنع كبير سنحتاج إلى وقت أطول مما نحتاج لتوسيع دكان خضار. لذلك الأجل الطويل في حالة المصنع قد يكون ٦ سنوات بينما في حالة الدكان قد يكون سنة أو سنتين.

## ٤ ـ ٤ متوسط الايراد AVERAGE REVENUE

يمكن حساب متوسط الايراد عند كل مستوى من مستو يات الطاقة الانتاجية أو كمية الانتاج بتقسيم الايراد الكلي (أ ك) على كمية الانتاج (ك ج)

فمتوسط الايراد (م أ) = $\frac{\text{أ ك}}{\text{ك ج}}$ وكما نعلم سابقا أن

أ ك = س × ك ج . حيث س هي السعر وك ج هي كمية الانتاج.

بالتالي فان

$$\text{م أ} = \frac{\text{س} \times \text{ك ج}}{\text{ك ج}}$$

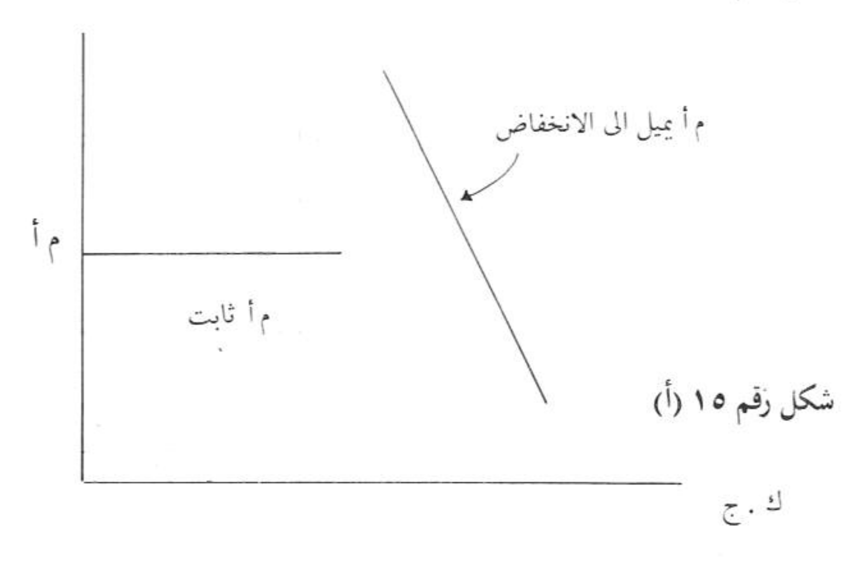
$$\text{م أ} = \text{س}$$

ان متوسط الايراد هو اذا سعر المنتوج في السوق عند ذلك المستوى من الطاقة الانتاجية فلو استخدمنا المعلومات المتوفرة في الجدول رقم ٧ فيمكن عندئذ استخراج م أ لكل مستوى من مستو يات الانتاج بتقسيم العمود ٦ على العمود ١ وسيتبين من نتيجة القسمة أن م أ هو ثابت عند كل مستوى من مستو يات الانتاج و يساوى ٤٠٠,٠٠٠ ريال. أى أن سعر منتوج تلك المؤسسة هو ثابت مهما كان حجم الانتاج. هنالك حالتان يكون فيهما سعر منتوج المؤسسة ثابتا مهما تغير الانتاج.

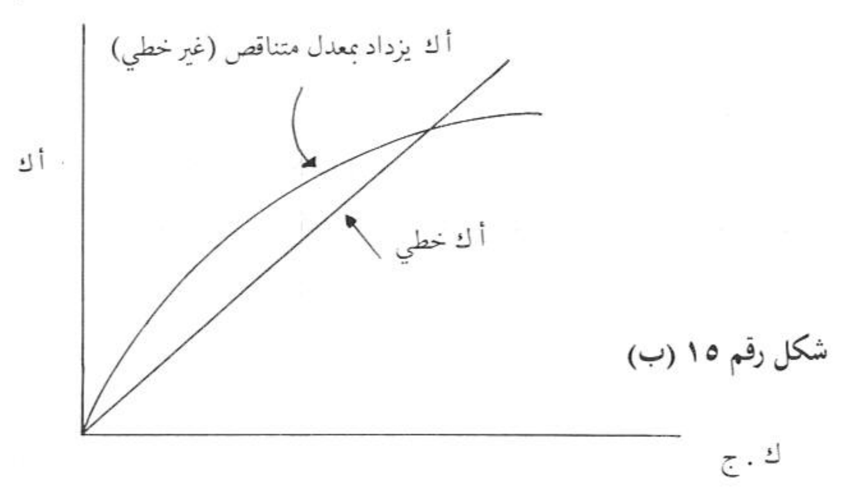
**الحالة الأولى :** وهي الحالة التي تكون فيها الأسعار مقررة من قبل الجهاز المركزى للأسعار كما هو الحال في الدول الاشتراكية. حيث لا يكون للعرض والطلب تأثير كبير على تحديد الأسعار لأن الأسعار تتحدد بقرارات ادارية. هذا طبعا على العكس مما هو موجود في الدول الرأسمالية حيث تتأثر الأسعار بالعرض والطلب ولا تتحدد بقرارات ادارية. أما حالة المنافسة الكاملة فهي حالة نظرية وسنرى فيما بعد أن النظام الرأسمالي لا يمكن وصف مؤسساته الانتاجية بأنها تعمل في ظل نظام منافسة كاملة، على كل حال اذا كان م أ ثابتا فان أ ك سيكون خطيا.

**الحالة الثانية :** أما الحالة التي تعنينا هنا فهي عندما يتغير السعر بتغير كمية الانتاج أى أن م أ ليس ثابتا بل يميل إلى الانخفاض كلما زاد الانتاج ويميل الى الارتفاع كلما انخفض الانتاج. و بالتالي فان أ ك لن يكون خطيا. وللتوضيح نورد الشكل الآتي :

شكل رقم ـ ١٥ ـ (أ) و (ب)




**شكل رقم ١٥ (أ)**




**شكل رقم ١٥ (ب)**

**المصدر :** د. وليد التميمي. محاضرات في الاقتصاد الصناعي. الجامعة التكنولوجية بغداد ١٩٧٦م.

## ٤ ـ ٥ طريقة ثانية لتحديد مقدار الربح

يمكن تحديد مقدار الربح أو الخسارة عند كل مستوى من مستويات الانتاج باستخدام (م أ) و (م ك) على النحو التالي :

ر = م أ × ك ج ــ م ك × ك ج

ر = (م أ ــ م ك) ك ج

فلو استخدمنا المعلومات الرقمية المعروضة في الجدولين السابقين رقم ٧ و ٩ فانه يمكن ايجاد مقدار الربح أو الخسارة على النحو التالي :

ر = (م أ ــ م ك) ك ج

فاذا كان ك ج ٣ وحدات فان

ر = (٤٠٠ ــ ٥٣٣,٣٣) ٣

ر = ــ ٤٠٠ ريال

أما اذا كان ك ج ٩ وحدات فان

ر = (٤٠٠ ــ ٣١١,١١) ٩

ر = ٨٠٠ ريال

## ٤ ـ ٦ الكلفة الحدية MARGINAL COST

الكلفة الحدية (ك ح) هي كلفة آخر وحدة من المنتوج مثلها في ذلك مثل المنفعة الحدية ويمكن حساب الكلفة الحدية عند كل مستوى من مستويات الانتاج بواسطة : المعادلة التالية :

$$ك ح = \frac{\triangle ك ك}{\triangle ك ج}$$

حيث △ ك ك هو التغير في الكلفة الكلية

و △ ك ج هو التغير في كمية الانتاج

ويمكن تبيان كيفية استخراج ك ح بواسطة الجدول التالي والذي يتضمن أرقام مفترضة.

**جدول رقم (١١)**

| كمية الانتاج | الكلفة الثابتة ك ث (ألف ريال) | الكلفة المتغيرة ك م (ألف ريال) | الكلفة الكلية ك ك (ألف ريال) | متوسط الكلفة الكلية م ك (ألف ريال) | الكلفة الحدية ك ح (ألف ريال) |
|---|---|---|---|---|---|
| ٠ | ٢٠ | ٠ | ٢٠ | ٠ | ٠ |
| ١ | ٢٠ | ١٠ | ٣٠ | ٣٠ | ١٠ |
| ٢ | ٢٠ | ٢٠ | ٤٠ | ٢٠ | ١٠ |
| ٣ | ٢٠ | ٢٥ | ٤٥ | ١٥ | ٥ |
| ٤ | ٢٠ | ٢٨ | ٤٨ | ١٢ | ٣ |
| ٥ | ٢٠ | ٣٠ | ٥٠ | ١٠ | ٢ |
| ٦ | ٢٠ | ٥٢ | ٧٢ | ١٢ | ٢٢ |
| ٧ | ٢٠ | ٨٥ | ١٠٥ | ١٥ | ٣٣ |
| ٨ | ٢٠ | ١٤٠ | ١٦٠ | ٢٠ | ٥٥ |
| ٩ | ٢٠ | ٢٥٠ | ٢٧٠ | ٣٠ | ١١٠ |
| ١٠ | ٢٠ | ٤٣٠ | ٤٥٠ | ٤٥ | ١٨٠ |

لقد قلنا أعلاه أن

$$\text{ك ح} = \frac{\triangle\ \text{ك ك}}{\triangle\ \text{ك ج}}$$

ولما كانت ك ك = ك م + ك ث

△ ك ك = △ ك م + △ ك ث

ولو عوضنا فان

$$ك ح = \frac{\Delta \text{ ك م}}{\Delta \text{ ك ج}} + \frac{\Delta \text{ ك ث}}{\Delta \text{ ك ج}}$$

وحيث أن

$\Delta$ ك ث = صفر لأن التغيير في كمية ثابتة هو صفر

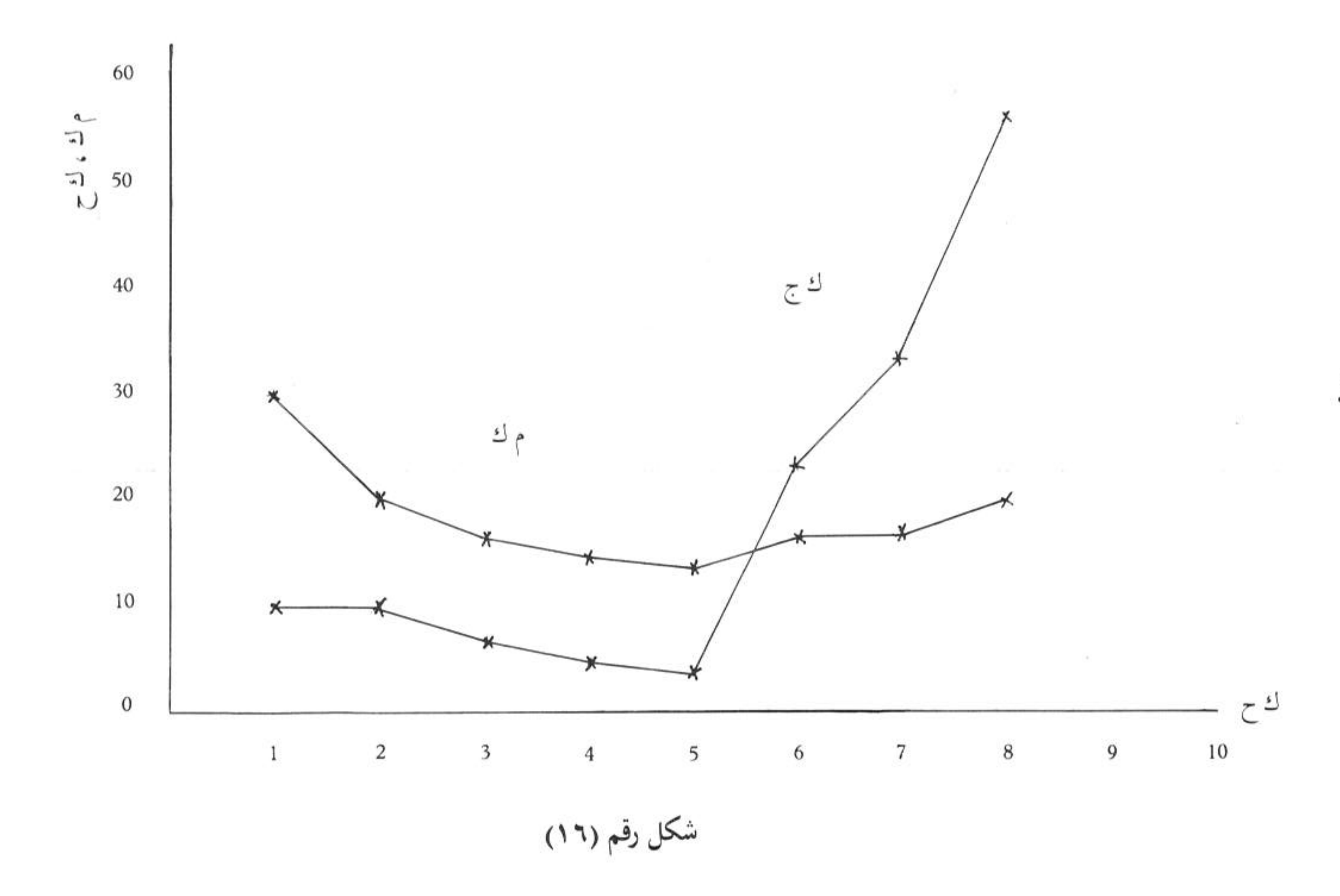
فان

$$\frac{\Delta \text{ ك ث}}{\text{ك ج}} = \text{صفر}$$

$$ك ح = \frac{\Delta \text{ ك م}}{\Delta \text{ ك ج}}$$

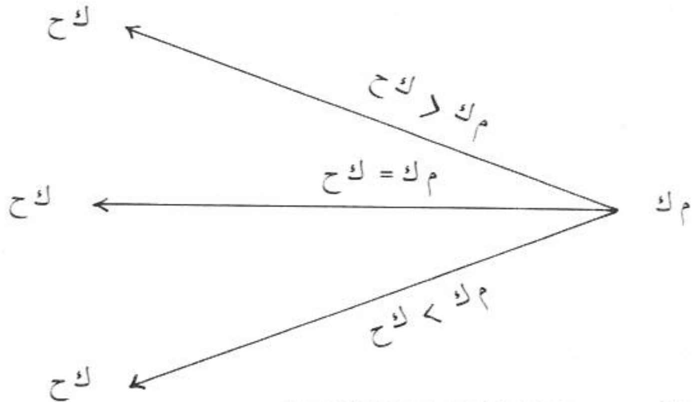
ويمكن ملاحظة ذلك من الجدول رقم - ١١ - حيث أن ك ح لكل مستوى من مستويات الانتاج تساوي $\frac{\Delta \text{ ك م}}{\Delta \text{ ك ج}}$

يلاحظ من الجدول رقم -١١- أنه لو رسم منحنى لـ ك ح فان شكله سيشابه الحرف U الانكليزى وهذا هو الشكل الغالب لمنحنى ك ح. أى أن ك ح يبدأ على مستوى مرتفع ثم ينخفض بزيادة الانتاج و بعد أن يصل الانتاج إلى حد معين يبدأ ك ح بالارتفاع. ان السبب الذي يؤدي إلى انخفاض ك ح بعد زيادة الانتاج حتى الوصول إلى حد معين هو أنه بزيادة عدد العمال فانه يصبح بالامكان الاستفادة من مزايا تقسيم العمل DIVISION OF LABOUR. أي أن كل عامل أو كل مجموعة من العمال سيتخصصون بجزء فقط من اجزاء العملية الانتاجية. ان هذا التخصص سيرفع الكفاء الانتاجية وان رفع الكفاءة الانتاجية يعني خفض مقدار ك م لكل وحدة انتاج اضافية أي لكل ك ح. أما السبب الذي يؤدي إلى ارتفاع ك ح بعد أن يصل الانتاج إلى حد معين فهو نفس السبب الذي يؤدي إلى ارتفاع م ك بعد أن يصل الانتاج إلى حد معين.




شكل رقم (١٦)

يلاحظ من الشكل أعلاه أنه كلما كانت م ك تميل إلى الانخفاض فان ك ح هي أقل من م ك. وكلما كانت م ك تميل الى الارتفاع فان ك ح هي أكبر من م ك ويمكن توضيح العلاقة بين (م ك) و (ك ح) على النحو التالي[1]:




## ٤ ـ ٧ الايراد الحدى : MARGINAL REVENUE

الايراد الحدى (أ ح) هو الايراد الذي تحصل عليه المؤسسة الانتاجية نتيجة لبيع آخر وحدة من وحدات المنتوج. ويمكن حساب الايراد الحدى لكل مستوى من مستو يات الانتاج على النحو التالي :

$$\text{أ ح} = \frac{\triangle \text{ أ ك}}{\triangle \text{ ك ج}}$$

ان الايراد الحدى يكون ثابتا و يساوى متوسط أو معدل الايراد (م أ) والذي هو سعر المنتوج عند كل مستوى من مستو يات الانتاج عندما يكون السعر في السوق ثابتا. فعندما يكون م أ ثابتا فان

$$\triangle \text{ أ ك} = \text{م أ} \times \triangle \text{ ك ج}$$

---

(١) المصدر:
A. STONIER AND D. HAGUE : A TEXT BOOK OF ECONOMIC THEORY

$$\text{وحيث أن أ ح} = \frac{\triangle\ \text{أ ك}}{\triangle\ \text{ك ج}}$$

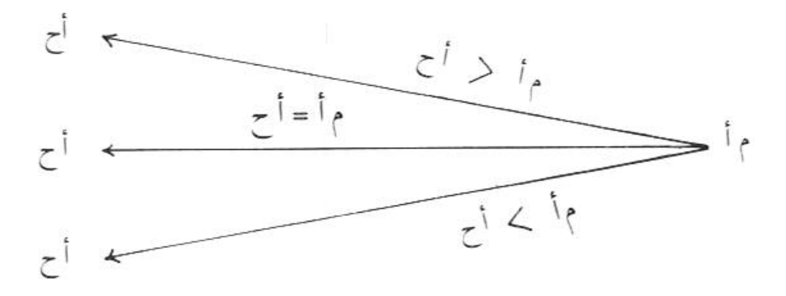
$$\text{أ ح} = \frac{\text{م أ} \times \triangle\ \text{ك ج}}{\triangle\ \text{ك ج}}$$

$$\text{أ ح} = \text{م أ}$$

لو نظرنا الى الجدول رقم ـ ٧ ـ لوجدنا أن أ ح هو ثابت و يساوي ٤٠٠ ألف ريال لكل مستوى من مستو يات الانتاج والسبب في ذلك هو ثبات م أ أو سعر المنتوج والذي يساوى ٤٠٠٠٠٠ ريال للوحدة. أما عندما يكون م أ متغيرا فان أ ح لن يساو يه بل يكون أقل منه أو أعلى منه معتمدا في ذلك فيما اذا كان م أ متجها نحو الانخفاض أو الارتفاع. فلو نظرنا الى الجدول رقم ـ ٨ ـ لوجدنا أن أ ح لكل مستوى من مستو يات الانتاج هو أقل من م أ وكلاهما يميلان للانخفاض. فعندما يكون الانتاج ٥ وحدات فان م أ هو ٨٠٠٠ ريال أما أ ح فهو

$$\frac{\triangle\ \text{أ ك}}{\triangle\ \text{ك ج}} = \text{٦٠٠٠ ريال}$$

ان العلاقة بين تغيير م أ وتغيير أ ح هي نفس العلاقة بين م ك و ك ح. ولا بأس من اعادة التأكيد عليها على النحو التالي :



## ٤ ـ ٨ طريقة ثالثة لتحديد مقدار الربح والخسارة :

ر = $\Sigma$ أح − $\Sigma$ ك ح *

فلو استخدمنا الأرقام المفترضة والمتوفرة في الجدول رقم ـ ٧ ـ لاستخراج ك ح لكل مستوى من مستويات الطاقة الانتاجية وكذلك كون س ثابت أي أن

س = م أ

= أح

فان $\Sigma$ ك ح عندما يكون الانتاج ٦ وحدات هو

ك ح ١ + ك ح ٢ + ك ح ٣ + ك ح ٤ + ك ح ٥ + ك ح ٦ + ك ث **

٢٠٠ + ٢٠٠ + ٢٠٠ + ٢٠٠ + ٢٠٠ + ٢٠٠ + ١٠٠٠ = ٢٢٠٠ ريال

$\Sigma$ أح عندما يكون الانتاج ٦ وحدات هو

أح ١ + أح ٢ + أح ٣ + أح ٤ + أح ٥ + أح ٦ =

٤٠٠ + ٤٠٠ + ٤٠٠ + ٤٠٠ + ٤٠٠ + ٤٠٠ = ٢٤٠٠ ريال

ر = $\Sigma$ أح − $\Sigma$ ك ح

ر = ٢٤٠٠ ـــ ٢٢٠٠

ر = ٢٠٠ ريال.

## ٤ ـ ٩ تحديد مستوى الانتاج الأمثل :

هنالك ضرورة لمعرفة كمية الانتاج التي يجب انتاجها. فمن وجهة نظر المنتج أن كمية الانتاج التي ينتجها يجب أن تغطي تكاليف الانتاج زائدا نسبة معينة كربح

* ان الرمز الرياضي $\Sigma$ هو تعريب للرمز الرياضي الاغريقي $\Sigma$ والذي يعني مجموع.

** : عندما يكون الانتاج صفرا فان هنالك كلفة ثابتة كما بينا ذلك سابقا و بالتالي يجب اضافة ك ث للوصول الى ك ك.

كذلك من وجهة نظر الاقتصاد الوطني يجب أن يقتصر الانتاج على تلك السلع وبالكميات التي يغطي بيعها في السوق الكلفة بالاضافة إلى ربح يعتبر كعائد على الاستثمارات INVESTMENT. ان عدم وجود مؤشر عن الكميات التي يجب انتاجها سوف يؤدي إلى خسارة المنتج أولاً وإلى تبذير في الموارد الاقتصادية الوطنية ثانياً.

هذه الضرورة حتمتها عوامل فنية متعلقة بالعملية الانتاجية ويمكن استخلاصها من المحاضرات السابقة. هذه العوامل هي اثنان:

١ ــ أن الطاقة الانتاجية لمعظم المؤسسات الانتاجية صناعية كانت أم زراعية تتصف بالمرونة. اذ يمكن في الأجل القصير زيادة الانتاج فوق الطاقة الاعتيادية أو تقليله إلى ما هو أقل من الطاقة الاعتيادية. بعبارة أخرى أن الطاقة الانتاجية لمؤسسة انتاجية في الأجل القصير ليست شيئا ثابتا لا يمكن التحكم فيه ولو بحدود معينة. فبالنسبة لقطعة أرض زراعية يمكن زيادة الانتاج من محصول ما من تلك القطعة بطرق مختلفة عن طريق زيادة عدد الأيدي العاملة المشتغلين في تلك القطعة، زيادة كمية الأسمدة المستخدمة، زيادة المكننة، زيادة كمية المبيدات المستخدمة ..... الخ.

كل هذا يعني طبعا أن زيادة الانتاج من تلك القطعة لا يمكن أن يتم إلا بزيادة الكلفة المتغيرة وبالتالي الكلفة الكلية. كذلك الحال بالنسبة للصناعة اذ يمكن زيادة كمية النفط أو الفحم الخام المستخرج من حقل ما عن طريق الحفر على أعماق أكبر في حالة انتاج النفط الخام والذي يعني عددا أكبر من المكائن ومن ثم كلفة أعلى. الشيء نفسه ينطبق على الفروع الأخرى من الصناعات الاستخراجية. أما بالنسبة للصناعات التحويلية فانه يمكن زيادة الانتاج من مصنع ما من حجم معين عن طريق زيادة عدد العمال المستخدمين، اشتغال العمال ساعات عمل اضافية أو استخدام وجبات متكررة من العمال. بعبارة أخرى وكما قلنا سابقا أنه لكون المنتج مقيد في الأجل القصير بعدد معين من المكائن وحجم معين من المصنع فان باستطاعته زيادة كمية الانتاج بتشغيل

المكائن فوق طاقتها الاعتيادية عن طريق زيادة استخدام عنصر الانتاج المتغير والذي هو العمل، المواد الأولية، الطاقة وعناصر التشغيل. أي أن زيادة الانتاج في الأجل القصير تتم عن طريق زيادة الكلفة المتغيرة. والعكس صحيح اذا ما أراد المنتج تقليل كمية الانتاج في الأجل القصير إذ باستطاعته تقليل عدد العمال المستخدمين لفترة وجيزة ريثما يتبين فيما اذا كان هنالك ضرورة لبيع قسم من المكائن أم أن المصنع سيعاود الانتاج بالطاقة الاعتيادية في المستقبل القريب.

نلخص من أعلاه أن كمية الانتاج التي يمكن الحصول عليها في الأجل القصير من مؤسسة انتاجية معينة تتصف بالمرونة وأنه يمكن تغيير تلك الكمية تبعا لمتطلبات السوق وفي حدود معينة. اذا هنالك مستويات وليس مستوى واحد للانتاج. السؤال هنا هو أي من هذه المستويات يمثل الانتاج الأمثل بالنسبة لمؤسسة انتاجية معينة ؟

٢ ــ ان منحنى م ك في الأجل القصير كما تبين أعلاه يشبه الحرف U الانكليزى أي أن الكلفة لوحدة من الانتاج تكون على مستوى عال عندما يكون الانتاج قليلا ثم تبدأ بالانخفاض مع الزيادة في الانتاج الا أنه بعد وصول الانتاج إلى حد معين فان م ك يبدأ بالارتفاع اذا هنالك مستويات مختلفة من م ك وأي من هذه المستويات تمثل مستوى الانتاج الأمثل ؟

لقد وفرت النظرية الاقتصادية اجابة على السؤال المتعلق بتحديد مستوى الانتاج. فبالنسبة لاقتصاد رأسمالي حيث وسائل الانتاج ذات ملكية خاصة فان حافز الانتاج هو الربح. فمستوى الانتاج الأمثل بالنسبة لأصحاب الأعمال اذا هو ذلك المستوى من الانتاج الذي يحقق أقصى ربح. ان مستوى الانتاج الذي يحقق أقصى ربح هو ذلك المستوى الذي فيه أ ح = ك ح. ويمكن بيان كيف أن التساوي بين أ ح و ك يحقق أقصى ربح بايراد الحالتين التاليتين :

**الحالة الأولى : م أ ثابت :**

في هذه الحالة وعندما يكون م أ ثابتا لكل مستوى من مستويات الانتاج أي أن س ثابت لكل مستوى من مستويات الانتاج فان أ ح سيكون ثابتا أيضا ومساويا م أ.

أى أن

م أ = س = أ ح .

عند ذلك يمكن تحديد مستوى الانتاج الأمثل كما في التمرين التالي :

**تمرين :**

درست مؤسسة انتاجية فوجد أن سعر الوحدة من منتوجها لكل مستوى من مستويات الانتاج هو ١٩٠ ريالا أما كلفتها الكلية لكل مستوى من مستويات الانتاج فهو على النحو التالي :

| ك ج | ك ك |
|---|---|
| ١ | ٢٠٠ |
| ٢ | ٣٠٠ |
| ٣ | ٣٣٠ |
| ٤ | ٥٢٠ |
| ٥ | ٨٠٠ |
| ٦ | ١٣٢٠ |
| ٧ | ١٨٩٠ |
| ٨ | ٢٧٢٠ |
| ٩ | ٣٧٨٠ |
| ١٠ | ٥٠٠٠ |

المطلوب إيجاد مستوى الانتاج الأمثل.

**الحل :**

ان هذه الحالة تمثل حالة منافسة كاملة حيث السعر في السوق ثابت مهما تغيرت كمية الانتاج الذي تنتجه تلك المؤسسة وأن تلك المؤسسة المعنية لا تمثل إلا جزءا صغيرا

من الانتاج الكلي في السوق وأن أي تغير في كمية انتاجها لا يؤثر تأثيرا كبيرا على المعروض من تلك السلعة في السوق. بالتالي فان الأسعار السائدة في السوق تعتبرها تلك المؤسسة المعنية كشيء مسلم به ولا تستطيع التأثير عليه. ان هذا ينطبق على المؤسسات الأخرى لو أخذت كل واحدة منها منفردة. سنرى في فصل لاحق شروط عمل نظام المنافسة الكاملة.

ان مستوى الانتاج الأمثل من وجهة نظر صاحب العمل هو ذلك المستوى الذي يحقق أقصى ربح والذي عنده أ ح = ك ح ويمكن بيان ذلك بواسطة الجدول التالي :

| كمية الانتاج ك ج | الكلفة الكلية ك ك (ريال) | متوسط الكلفة م ك (ريال) | الكلفة الحدية ك ح (ريال) | الايراد الكلي أ ك (ريال) | الربح أو الخسارة ريال |
|---|---|---|---|---|---|
| ١ | ٢٠٠ | ٢٠٠ | ٢٠٠ | ١٩٠ | — ١٠ |
| ٢ | ٣٠٠ | ١٥٠ | ١٠٠ | ٣٨٠ | + ٨٠ |
| ٣ | ٣٣٠ | ١١٠ | ٣٠ | ٥٧٠ | + ٢٤٠ |
| ٤ | ٥٢٠ | ١٣٠ | ١٩٠ | ٧٦٠ | + ٢٤٠ |
| ٥ | ٨٠٠ | ١٦٠ | ٢٨٠ | ٩٥٠ | + ١٥٠ |
| ٦ | ١٣٢٠ | ٢٢٠ | ٥٢٠ | ١١٤٠ | — ١٨٠ |
| ٧ | ١٨٩٠ | ٢٧٠ | ٥٧٠ | ١٣٣٠ | — ٥٦٠ |
| ٨ | ٢٧٢٠ | ٣٤٠ | ٨٣٠ | ١٥٢٠ | — ١٢٠٠ |
| ٩ | ٣٧٨٠ | ٤٢٠ | ١٠٦٠ | ١٧١٠ | — ٢٠٧٠ |
| ١٠ | ٥٠٠٠ | ٥٠٠ | ١٢٢٠ | ١٩٠٠ | — ٣١٠٠ |

من الجدول أعلاه يلاحظ ما يلي :

١ — أن مستوى الانتاج الذي يحقق أقصى ربح هو انتاج ٤ وحدات وأن أى انتاج أقل أو أكثر من ذلك (ما عدا انتاج ثلاث وحدات) أما أن يحقق ربحا أقل أو خسارة. وذلك لكون عند انتاج ٤ وحدات أ ح = ك ح.

٢ ــ ويلاحظ ثانيا أن مقدار الربح الذي يحصل عليه صاحب العمل من انتاج ٣ وحدات هو نفس مقدار الربح الذي يحصل عليه من انتاج ٤ وحدات ويمكن بيان السبب في ذلك على النحو التالي :

$$\text{ر} = \sum \text{أح} - \sum \text{كح}$$

فبالنسبة لانتاج ثلاث وحدات. $\sum$ أح = ٥٧٠ ريالا بينما $\sum$ ك ح هو ٣٣٠ ريالا.

ر = ٢٤٠ ريالا.

أما بالنسبة للوحدة الرابعة فان أ ح = ١٩٠ ريالا و ك ح تساوى أيضا ١٩٠ ريالا.

ر = ٧٦٠ ــ ٥٤٠ = ٢٤٠ ريالا.

أي عندما يزداد الانتاج من ٣ وحدات إلى أربع وحدات فان الزيادة في $\sum$ أ ح أي أ ح للوحدة الرابعة سيساوي الزيادة في $\sum$ ك ح أي ك ح للوحدة الرابعة. لذلك يمكن القول رياضيا بأن

$$\sum \text{أح}_{٣} - \sum \text{كح}_{٣} = \sum \text{أح}_{٤} - \sum \text{كح}_{٤}$$

ويمكن هنا التعميم بأن العلاقة أعلاه تصلح لمستوى الانتاج الأمثل والمستوى الذي يسبق مستوى الانتاج الأمثل.

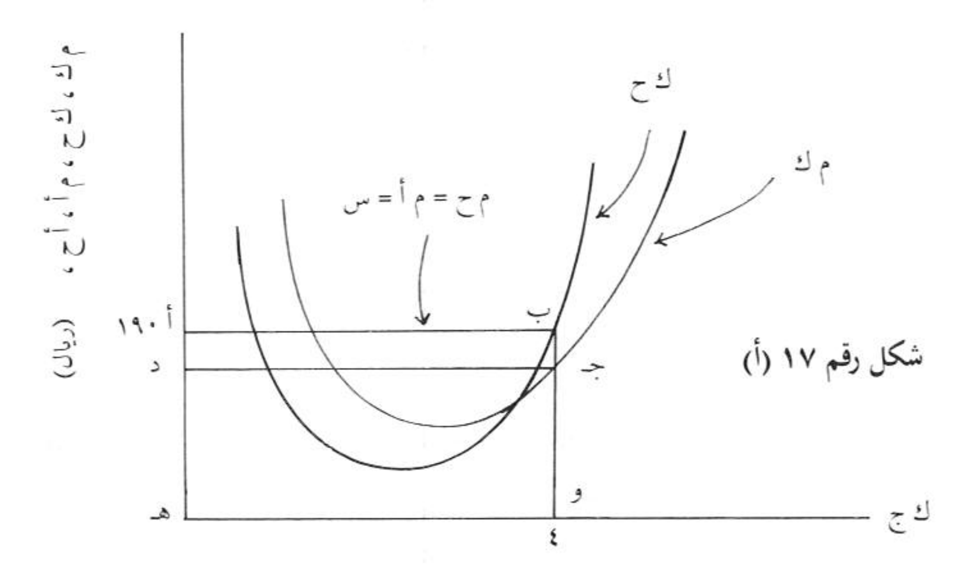
اذا كان انتاج ٣ وحدات يحقق نفس مقدار الربح الذي يحققه انتاج ٤ وحدات والذي يعتبر هذا الأخير حسب المعيار المتبع في النظرية الاقتصادية هو الانتاج الأمثل، السؤال الذي يرد هنا هو الا يمكن اعتبار ٣ وحدات أيضا على أنه مستوى الانتاج الأمثل ؟

**الجواب :** كلا حيث ولو أن مقدار الربح عند انتاج ٣ وحدات هو نفس مقدار الربح عند انتاج ٤ وحدات إلا أن انتاج ٣ وحدات لا يوفر أى معيار يمكن اتباعه لتحديد مستوى الانتاج الأمثل. فعندما يبدأ المنتج بالانتاج فالغالب هو أنه لا يعرف بالضبط ما

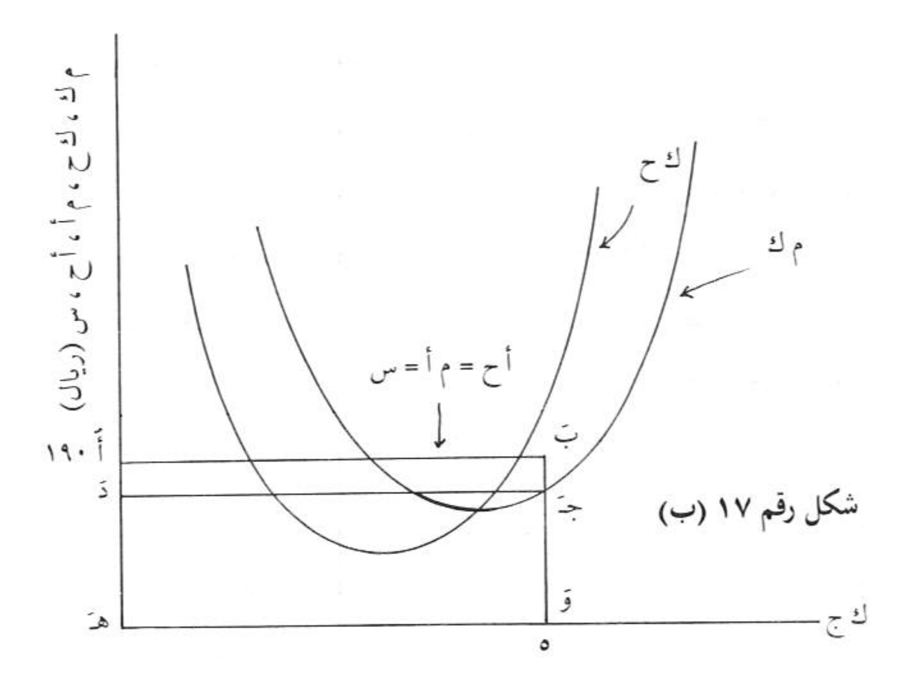
هو مقدار م ك أو ك ح لكل مستوى من مستويات الانتاج. لذلك فان النظرية الاقتصادية قد وفرت معيارا يمكن للمنتج اتباعه من أجل تحديد مستوى الانتاج الأمثل. فيمكن للمنتج إذاً حتى ولو لم يعرف مسبقا ما هو مقدار م ك و ك ح أن يستمر في الانتاج إلى الحد الذي تكون فيه ك ح = أ ح عند ذلك المستوى من الانتاج يمكن لذلك المنتج أن يتوقف عن التوسع في الانتاج. حيث أن أي انتاج أكبر أو أقل من مستوى الانتاج الأمثل والذي فيه أ ح = ك ح سيؤدي إلى ربح أقل من المستوى الذي فيه أ ح = ك ح أو إلى الخسارة ما عدا مستوى الانتاج الذي يسبق مباشرة مستوى الانتاج الأمثل.

فاذا كان سعر الوحدة من المنتوج ثابتا ومعلوما في السوق فبأمكان المنتج أن يبدأ بالانتاج وأن يستمر فيه ولا يتوقف عن التوسع إلا عندما يكون أ ح = ك ح فعند ذلك المستوى من الانتاج ربح صاحب العمل هو أقصى ربح يمكن الحصول عليه.

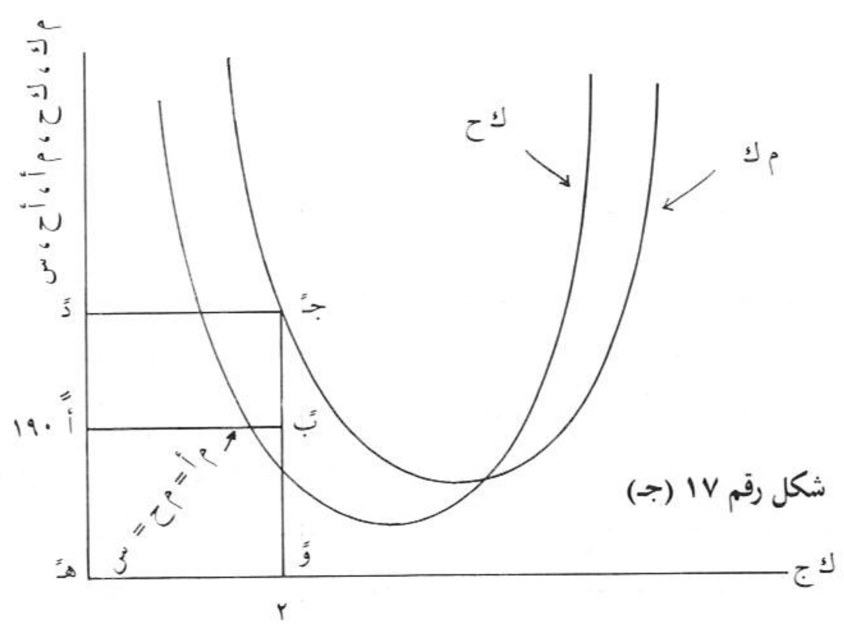
ويمكن توضيح تحديد مستوى الانتاج الأمثل من الشكل التالي :




شكل رقم ١٧ (أ)




شكل رقم ١٧ (ب)




شكل رقم ١٧ (جـ)

الشكل رقم - ١٧ - (أ) نلاحظ أن مستوى الانتاج الأمثل يتحدد عند تقاطع خط السعر أ ب (١٩٠ ريال) والذي يمثل أيضا م أ و أ ح مع منحنى ك ح في النقط ب.

من النقطة ب نرسم خطا مستقيما باتجاه المحور الأفقي وهو ب و وعندما يلتقي بالمحور الأفقي فان ذلك يعطينا كمية الانتاج المثلى عند النقطة و (٤ وحدات).

كذلك فان الخط المستقيم ب و يقطع المنحنى م ك عند النقطة ج وهي النقطة التي تمثل متوسط الكلفة عند الانتاج الأمثل. فاذا ما رسمنا خطا مستقيما آخرا هذه المرة باتجاه المحور العمودي ج د فانه سيصبح لدينا ثلاثة مستطيلات.

المستطيل أ ب و هـ يمثل الايراد الكلي أ ك لأن طوله أ هـ يمثل السعر وعرضه و هـ تمثل كمية الانتاج. أما المستطيل د جـ و هـ فهو يمثل الكلفة الكلية ك ك لأن طوله د هـ يمثل م ك وعرضه هـ و يمثل ك ج.

أ ب و هـ = أ ك

د جـ و هـ = ك ك

ر = أ ب و هـ ــ د جـ و هـ

ر = أ ب جـ د وهو المستطيل الثالث والذي يمثل الربح

في الشكل رقم ١٧ (ب) جرى تخطي للانتاج الأمثل فاذا ما افترضنا أن المؤسسة الانتاجية المعنية قد قررت انتاج ٥ وحدات بدلا من ٤ وحدات بالرغم من كون هذا الأخير يمثل الانتاج الأمثل فاننا يمكن أن نتبين أن مقدار الربح سيكون أقل من مقدار الربح فيما لو تم انتاج ٤ وحدات. حيث نأخذ النقطة التي تمثل ٥ وحدات على المحور الأفقي ومنها نرسم خطا مستقيما وَ بَ الى أن يتقاطع مع خط السعر أَ بَ. بذلك نحصل على المستطيل اَ بَ وَ هـَ والذي يمثل أ ك. ان الخط المستقيم وَ بَ يتقاطع أيضا مع م ك عند النقطة جـ فاذا ما رسمنا خطا مستقيما هذه المرة باتجاه المحور العمودي وهو

الخط ج د فسنحصل على المستطيل دَ جَ وَ هـَ والذي يمثل ك ك.
بنفس الأسلوب الذي جرى عند تحليل الشكل رقم ١٧ (أ) فان

أ بَ وَ هـَ = أ ك

دَ جـَ وَ هـَ = ك ك

ر = أ بَ وَ هـَ ـــ دَ جـَ وَ هـَ

ر = أ بَ جـَ دَ          وهو المستطيل الذي يمثل الربح.

من السهولة ملاحظة أن

المستطيل أ ب جـ د > المستطيل اَ بَ جـَ دَ

في الشكل رقم ١٧ (جـ) نفرض أنه تقرر تقليص الانتاج إلى ٢ وحدتين فانه يمكن اظهار أن نتيجة مثل ذلك القرار هو خسارة للمؤسسة الانتاجية المعنية. فلو رسمنا خطا مستقيما من النقطة التي تمثل ٢ وحدتين من الانتاج على المحور الأفقي و باتجاه خط السعر فان ذلك الخط وًّ بً سيلتقي مع خط السعر عند النقطة بً. من ذلك سنحصل على المستطيل أً بً وً هـً والذي يمثل أ ك. فاذا ما مددنا نفس الخط المستقيم حتى يلتقي بالمنحنى مً كً فان ذلك سيتم عند النقطة جـً. فاذا ما رسمنا خطا مستقيما آخر هذه المرة باتجاه المحور العمودي فانه سيلتقي بالمحور العمودي عند النقطة دً. من ذلك سنحصل على المستطيل دً جـً وً هـً والذي يمثل ك ك.

ر = أ ك ـــ ك ك

ر = أً بً وً هـً ـــ دً جـً وً هـً

ر = ـــ أً بً جـً دً وهو المستطيل الذي يمثل الخسارة.

**الحالة الثانية : م أ متغيرا يميل إلى الانخفاض**

في هذه الحالة وعندما يكون م أ يميل إلى الانخفاض فان أ ح يكون أقل من م أ. في هذه الحالة وكما في الحالة السابقة فان مستوى الانتاج الأمثل يتحدد أيضا عند ذلك المستوى الذي فيه تكون ك ح = أ ح.

**تمرين :**

درست مؤسسة انتاجية فوجد أن حدود طاقتها الانتاجية، كلفتها الكلية ومعدل ايرادها لكل مستوى من مستويات الطاقة الانتاجية هوعلى النحو التالي .. المطلوب ايجاد مستوى الانتاج الأمثل.

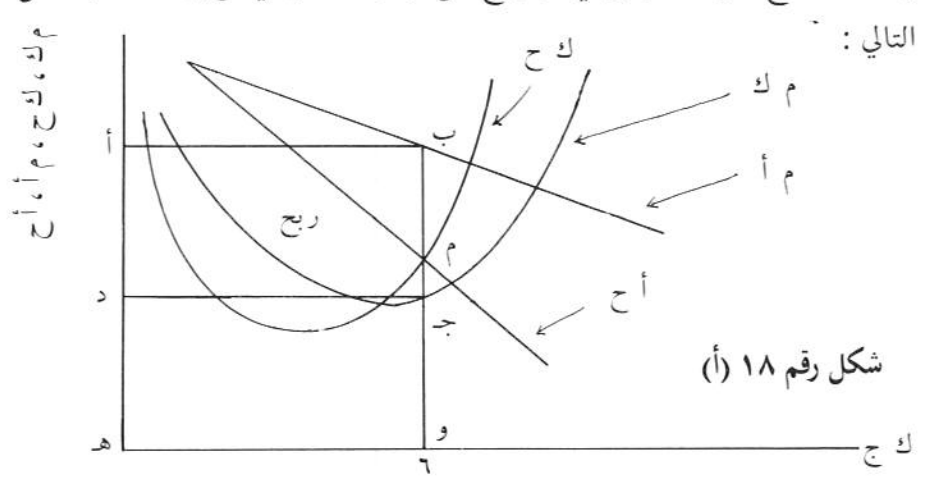
| ك ج | ك ك (ريال) | م أ (ريال) |
|---|---|---|
| ١ | ٤٠٠ | ٢٠٠٠ |
| ٢ | ٦٠٠ | ١٩٠٠ |
| ٣ | ٦٦٠ | ١٧٠٠ |
| ٤ | ٨٠٠ | ١٦٠٠ |
| ٥ | ١٢٠٠ | ١٥٠٠ |
| ٦ | ٢١٠٠ | ١٤٠٠ |
| ٧ | ٣١٥٠ | ١٣٠٠ |
| ٨ | ٤٨٠٠ | ١٢٠٠ |
| ٩ | ٧٢٠٠ | ١١٠٠ |
| ١٠ | ١٢٠٠٠ | ١٠٠٠ |

من أجل ايجاد مستوى الانتاج الأمثل فاننا يجب أن نستخرج من الأ رقام في الجدول أعلاه أعمدة أضافية على النحو التالي :

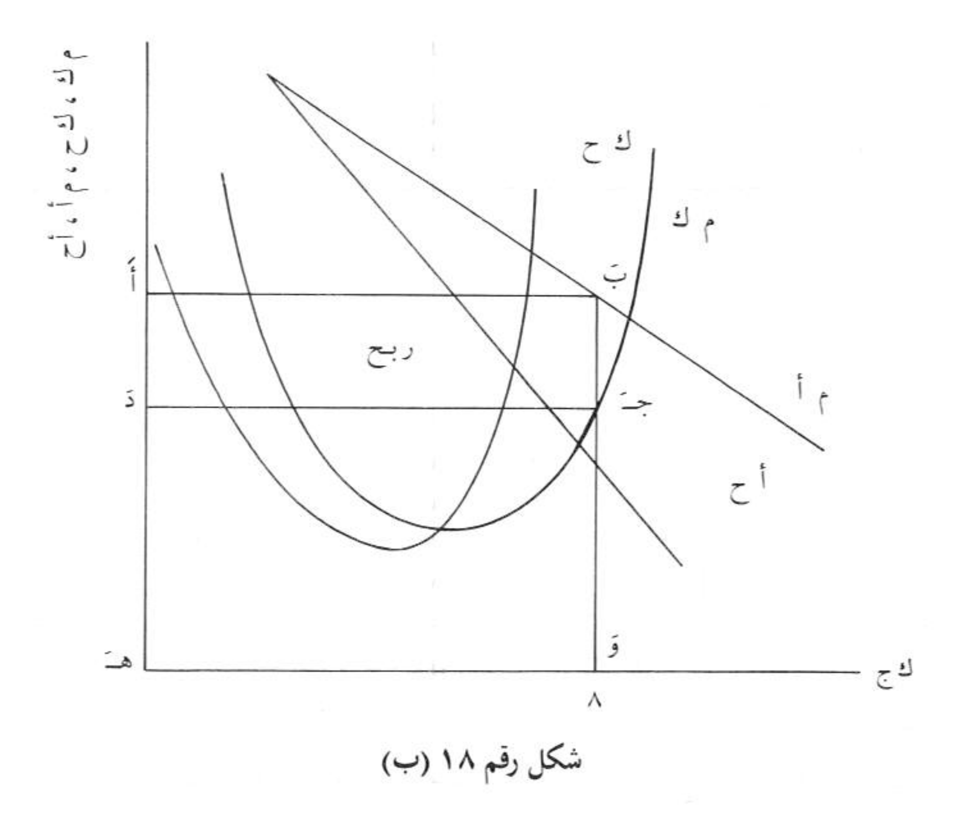
جدول رقم (١٥)

| ك ج | ك ك<br>ريال | م ك<br>ريال | ك ح<br>ريال | م أ<br>ريال | أ ك<br>ريال | أ ح<br>ريال | ر<br>ريال |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ١ | ٤٠٠ | ٤٠٠ | ٤٠٠ | ٢٠٠٠ | ٢٠٠٠ | ٢٠٠٠ | + ١٦٠٠ |
| ٢ | ٦٠٠ | ٣٠٠ | ٢٠٠ | ١٩٠٠ | ٣٨٠٠ | ١٨٠٠ | + ٣٢٠٠ |
| ٣ | ٦٦٠ | ٢٢٠ | ٦٠ | ١٧٠٠ | ٥١٠٠ | ١٣٠٠ | + ٤٤٠٠ |
| ٤ | ٨٠٠ | ٢٠٠ | ١٤٠ | ١٦٠٠ | ٦٤٠٠ | ١٣٠٠ | + ٥٦٠٠ |
| ٥ | ١٢٠٠ | ٢٤٠ | ٤٠٠ | ١٥٠٠ | ٧٥٠٠ | ١١٠٠ | + ٦٣٠٠ |
| ٦ | ٢١٠٠ | ٣٥٠ | ٩٠٠ | ١٤٠٠ | ٨٤٠٠ | ٩٠٠ | + ٦٣٠٠ |
| ٧ | ٣١٥٠ | ٤٥٠ | ١٠٥٠ | ١٣٠٠ | ٩١٠٠ | ٧٠٠ | + ٥٩٥٠ |
| ٨ | ٤٨٠٠ | ٦٠٠ | ١٦٥٠ | ١٢٠٠ | ٩٦٠٠ | ٥٠٠ | + ٤٨٠٠ |
| ٩ | ٧٢٠٠ | ٨٠٠ | ٢٤٠٠ | ١١٠٠ | ٩٩٠٠ | ٣٠٠ | + ٢٧٠٠ |
| ١٠ | ١٢٠٠٠ | ١٢٠٠ | ٨٤٠٠ | ١٠٠٠ | ١٠٠٠٠ | ١٠٠ | — ٢٠٠٠ |

يتبين من الجدول أعلاه أن مستوى الانتاج الأمثل هو المستوى الذي عنده يكون الانتاج ٦ وحدات حيث عند ذلك المستوى أ ح = ك ح و بالتالي فان ربح المؤسسة الانتاجية المعنية هو أقصى ربح يمكن الحصول عليه وأن أى انتاج أكثر أو أقل من ذلك (ما عدا انتاج ٥ وحدات) يؤدي الى ربح أقل أو الى الخسارة ويمكن بيان ذلك بالشكل التالي :




شكل رقم ١٨ (أ)




**شكل رقم ١٨ (ب)**

# الفصل الخامس

# النقـــــــود

# MONEY

في المراحل الأولى من التاريخ البشري كانت كل جماعة بشرية كالعائلة تسعى لتوفير كافة ما يحتاجه أفرادها. حتى في ذلك الوقت فمن الممكن القول باحتمال وجود نوع من تقسيم العمل بين أفراد المجموعة. في مثل تلك الوحدات البشرية وحيث الروابط العائلية قوية فان كل فرد يقدم جهدا مقابل نصيب من محصلة جهود كافة أفراد تلك الوحدة أو العائلة. وبالتالي لم يعد هنالك حاجة للتبادل بين أفراد العائلة أو مع العائلات والوحدات المجاورة. إلا أنه بازدياد الاتصال والتعايش السلمي بين تلك الوحدات البشرية الأولية ظهرت إمكانية التبادل فيما بينها.

إن إمكانية التبادل هذه قد تظهر عندما تكون إحدى المجموعات لأسباب تتعلق بمناخ أو جيولوجيا المنطقة التي تسكنها تنتج سلعة لا تستطيع المجموعات الأخرى إنتاجها. إن تقسيم العمل والذي يمكن الأفراد من التخصص في تلك الحرف التي يتمكنون من أدائها بشكل جيد يرفع المستوى المعاشي لأولئك الأفراد ولكنه في نفس الوقت يجعل التبادل أمرا ضروريا. فالنجار الذي يصرف كافة وقته لأعمال النجارة سيكون بحاجة لاستبدال بعض منتوجه بملابس ومواد غذائية. فقبل استخدام النقود كانت السلع تبادل بسلع أخرى. فالنجار في مثالنا كان يستبدل الكراسي أو الأسرة التي يصنعها لقاء ملابس ومواد غذائية.

### ٥ ـ ١ المقايضة وعيوبها :

إن مبادلة سلعة بسلعة تعرف بالمقايضة BARTER. إن المقايضة لها ثلاثة عيوب

واضحة هي :

١ ــ أنهـا تجعـل عملية التبادل معتمدة على ما يسمى «المصادفة المزدوجة للحاجات (DOUBLE COINCIDENCE OF WANTS). فليس كافيا بالنسبة للنجار من مصادفة شخص آخر بحاجة إلى كرسي بل عليه إذا ما أراد استبدال الكرسي لقاء مواد غذائية من مصادفة مزارع يرغب ليس في استبدال مواد غذائية فحسب بل استبدالها أيضا لقاء كرسي.

٢ ــ سعر التبادل (RATE OF EXCHANGE). حتى عندما تتم المصادفة المزدوجة للحاجات فان هنالك صعوبة إضافية تتعلق بمسألة سعر التبادل، حيث يجب الوصول إلى تلك الكمية من المواد العذائية التي يوافق المزارع على دفعها والنجار على قبولها لقاء الكرسي. إن عملية تحديد سعر التبادل ستظهر كل مرة تتم فيها مقايضة. مثل هذا السعر لا بد وأن يتقلب تبعا لظروف المقايضة.

٣ ــ صعوبة التجزئة. هنالك صعوبة ثالثة تتعلق بعدم إمكانية تجزئة بعض الحاجات من أجل استبدالها بحاجات أخرى، فلو رجعنا للنجار في مثالنا وفرضنا أنه بحاجة إلى كيلو من اللحم وليس لديه غير منضدة أو سرير، ففي مثل هذه الحالة لا يمكن تجزئة المنضدة أو السرير للحصول على ما يحتاجه من اللحم. لذلك يمكن الاستنتاج بأن المقايضة تنطوي على تضييع للجهود وهي عملية متعبة وغير أكيدة لاشباع الحاجات الانسانية. لذلك استخدمت حتى قبل ظهور النقود سلعاً معينة كوحدات حسابية وكواسطة للتبادل[1].

## ٥ ـ ٢ التطور التاريخي للنقود :

نظرا للصعوبات السالف ذكرها والمتعلقة بنظام المقايضة فقد استخدمت بعض

(1) J. HASON : ATEXT BOOK OF ECONOMICS.

السلع كواسطة للمبادلة، ففي المجتمعات الأ ولية كانت توجد بعض السلع والتي كان هنالك طلب عام عليها و بالتالي كان من الممكن استخدامها كواسطة للتبادل. فلو رجعنا الى مثالنا أعلاه فانه يمكن تصور قيام النجار عوضا عن التفتيش عن مزارع لديه مواد غذائية يرغب في استبدالها بكرسي باستبدال الكرسي الذي صنعه بكمية من الملح مثلا. ومن ثم استبدال تلك الكمية من الملح بالمواد الغذائية التي يحتاجها. اذاً كل شيء له استعمال وقبول عام يمكن أن يستخدم كواسطة للتبادل MEDIUM OF EXCHANGE . ان السلع التي استخدمت في المجتمعات الأ ولية كنقود كانت تلك السلع التي تتصف بسهولة تسو يقها أى تلك التي لها قيمة بحد ذاتها، من أجل أن تكون سلعة ما ذات قبول عام يجب أن تكون تلك السلعة أما نافعة أو ذات قيمة فنية أو جمالية. وقد استخدمت المجتمعات الأ ولية كواسطة للتبادل سلعا كثيرة كالابقار. من هنا جاءت الكلمة اللا تينية PECUNIARY وكذلك كلمة CAPITAL والمستقاة من CHATTEL . كذلك استخدمت الجلود، الفراء، الشاي، الملح، التبغ، زيت الزيتون، البيرة، العبيد، النساء، النحاس، الحديد، الذهب، الفضة، الألماس، الأحجار الثمينة .... الخ من السلع التي استخدمت في أماكن مختلفة وفي أوقات مختلفة كواسطة للتبادل. لقد ذكر آدم سمث في خلال الفترة التي عاش فيها ١٧٢٣ ــ ١٧٩٠م، كان الملح ما زال يستخدم كواسطة للتبادل في ما يعرف اليوم بأثيوبيا والأحجار الثمينة في الهند، والسمك المجفف في شمال كندا، والتبغ في ولاية فرجينيا في الولايات المتحدة. في الفترة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية مباشرة كانت السجائر تستخدم كواسطة للتبادل في المانيا. لكل من السلع أعلاه مزاياه وعيوبه عند استخدامها كواسطة للتبادل[1]. فالأ بقار مثلا وان كان لها مزية التكاثر فانها كبيرة الحجم مما ينطوي على صعوبة جلبها للسوق، كذلك هنالك صعوبة التجزئة. بالنسبة للملح والشاي وان كان لها ميزة التجزئة فانهما معرضان للتلف في حالة خزنهما. من

(1) P. SAMUELSON. ECONOMICS. INTERNATIONAL STUDENT EDDITION.

ناحية أخرى فان العيب الأساسي لكافة السلع أعلاه اذا ما استخدمت كواسطة للتبادل هو كونها ذات نوعيات مختلفة مما يعرقل عملية التبادل.

## ٥ ـ ٣ الشروط الواجب توفرها في واسطة التبادل :

من أجل أن تؤدي واسطة التبادل دورها يجب أن تتوفر فيها الشروط التالية :

١ ـ القبول العام.
٢ ـ قابلية الدوام.
٣ ـ قابلية التجزئة.
٤ ـ سهولة النقل والحمل.
٥ ـ الندرة النسبية.

ان المعادن الثمينة كالفضة والذهب توفي هذه الشروط [1] أعلاه. على عكس السلع الأخرى التي استخدمت كواسطة للتبادل في السابق والتي لم تفي بكافة الشروط. لذلك شاع استعمال هذين المعدنين الفضة أولا ثم الذهب منذ بداية التاريخ المدون. بالرغم من التفاوت النسبي في كميات الذهب والفضة المستخرجة سنو يا من المناجم فان كمية الانتاج السنوي من هذين المعدنين لم تشكل إلا نسبة ضئيلة من الكميات الموجودة أصلا. لذلك حافظ هذان المعدنان على خاصية الندرة النسبية. أما بالنسبة للمعادن والأثمن من الذهب والفضة كالألماس DIAMOND والبلاتين PLATINUM فان ارتفاع اثمانهما لا يجعلهما عمليا قابلين للاستخدام كواسطة لشراء حاجيات رخيصة الثمن. لذلك لم يستخدم هذان المعدنان كنقود. ويجب التذكر هنا أنه حالما يتم استخدام سلعة ما كواسطة للتبادل أو نقود فان ثمنها سيميل إلى الارتفاع. وهذا ما حصل خلال القرن التاسع عشر عندما استبدلت دولا عديدة الذهب بدلا من

(1) J. HANSON, ATEXT BOOK OF ECONOMICS.

الفضة كأساس نقدي فان أسعار الفضة انخفضت بشكل كبير بينما ارتفعت أسعار الذهب[1].

### ٥ ـ ٤ أصناف النقود :

إن من أهم الميزات لاستخدام المعادن الثمينة كنقود كان قابلية تجزئتها حيث يمكن وزن كميات من المعدن متفق عليها بين البائعين والمشترين كأثمان للسلع والخدمات في السوق. لذلك كان استخدام المعادن الثمينة تقدما كبيرا بالمقارنة مع استخدام السلع الأخرى والتي ذكرت أعلاه. والتطور الذي أعقب ذلك كان ظهور القطع النقدية COINS. والقطع النقدية هي كمية من المعدن يضمن وزن ونقاء المعدن الذي تحويه القطعة ختم سلطة الاصدار.

لقد ظهر استعمال القطع النقدية نتيجة لكثرة استعمال وزن معين من المعدن الثمين في عمليات البيع والشراء وبمرور الزمن أصبح ذلك الوزن قطعة نقدية. فالباون الاسترليني كان في البداية وزن باون من الفضة. لقد كان استعمال القطع النقدية أكثر ملائمة وسهولة من استعمال أصناف النقود الأخرى. مع ذلك كان هنالك دائما الخطر من أن تلجأ سلطة الاصدار إلى جعل الوزن الحقيقي لتلك القطع أقل من ما هو معلن. ان مسئولية اصدار القطع النقدية أصبح بعد فترة وجيزة من ظهورها محصورا بالدولة. وغالبا ما لجأ الملوك في فترات الأزمات المالية إلى غش DEBASEMENT تلك القطع النقدية عن طريق تقليل محتواها من المعدن الثمين. فالملك الانكليزي هنرى الثامن لجأ إلى غش القطع النقدية على نطاق واسع حيث أن القطع النقدية التي أصدرها في خلال ١٥٤٣ ــ ١٥٥١م احتوت في كل سنة كمية أقل من الفضة مقارنة بالسنة التي سبقتها إلى أن أصبحت الكمية التي تحويها تلك القطع النقدية من الفضة لا تشكل إلا ١٥٪ من كمية الفضة التي احتوتها أصلا. إن التجار في تلك الفترات

---

(1) J. HANSON : ATEXT BOOK OF ECONOMICS.

الزمنية اعتبروا القطع النقدية كطريقة ملائمة لاستعمال المعادن الثمينة في المبادلات. وكلما لجأت سلطات الاصدار إلى غش القطع النقدية فان قيمة تلك القطع في السوق كانت تتجه نحو الانخفاض. ومن الوسائل التي اتبعها التجار لمجابهة غش سلطات الاصدار هو اللجوء إلى وزن تلك القطع بأنفسهم. فاذا ما وجد أن محتوى تلك القطع النقدية من المعدن الثمين قد انخفض فانهم كانوا يطلبون عددا أكبر من القطع النقدية كثمن للسلع التي يبيعونها. ومن الوسائل التي كانت تتبعها سلطات الاصدار لغش القطع النقدية إضافة إلى تقليل ما تحويه القطعة النقدية من المعدن الثمين هو مزج معادن أخرى أقل قيمة من المعدن الثمين في القطع النقدية. وكلما وجد التجار آنذاك أن تلك القطع تحوى من المعدن الثمين أقل مما يجب أن تحويه فانهم كانوا يطلبون عددا أكبر من تلك القطع النقدية كثمن لسلعهم.

إن الازدياد في عدد القطع النقدية التي يجب دفعها لقاء سلعة معينة تعني انخفاض قيمة كل قطعة نقدية أو بعبارة أخرى ارتفاع الأسعار. لذلك في عهد الملك هنرى الثامن ارتفعت الأسعار بمعدلات عالية لهذا السبب اضافة لأسباب أخرى. إن تلك القطع النقدية بالرغم من كونها مغشوشة ما زالت قانونية ولها قابلية الدفع، لذلك بامكان الملك أمر المدينين الآخرين تسديد ديونهم.

### ٥ ـ ٥ قانون كريشام GRESHAM'S LAW :

لقد لوحظ في انكلترا في عهد الملك هنرى الثامن أنه كلما صدرت قطع نقدية جديدة مغشوشة فان القطع الجيدة والتي تحوى على كميات أكبر من المعدن الثمين تختفي من التداول والسبب في ذلك هو أن النقود الجيدة تحوى كمية أكبر من المعدن الثمين والذي يمكن اعادة صهره و بيعه بثمن أعلى من قيمة القطع النقدية التي تحويه. أما النقود المغشوشة أو الرديئة فهي تحوى كمية أقل من المعدن الثمين وان قيمتها كقطعة نقدية هي أكبر من قيمة المعدن الثمين الذي تحويه. لذلك ليس هنالك ميزة

مادية من جراء إعادة صهر المعدن الذي تحويه تلك القطع المغشوشة لذلك يستمر استخدامها كقطعة نقدية. وقد صاغ كريشام (وزير المالية البريطاني في عهد الملكة اليزابيث الأولى ابنة الملك هنرى الثامن) بناء على هذه الظاهرة قانونا سمي فيما بعد بقانون كريشام ومضمونه «ان النقود الرديئة (المغشوشة) تطرد النقود الجيدة (الغير مغشوشة) من التداول».

إن قانون كريشام وان فسَّر ظاهرة وقعت بالفعل إلا أنه لا يمكن الاستنتاج منه أنه سينطبق دائما وفي كل الحالات. فالنقود الرديئة قد لا تتداول على الاطلاق إذا ما رفضت من قبل الأفراد. إن القطع الرديئة حتى وان كانت قابلة للدفع LEGAL TENDER فانها لا تستعمل كواسطة للتبادل ان لم يكن لها قبول عام. من ناحية ثانية قد لا تكون هنالك كمية كافية من القطع الرديئة في التداول مما يضطر إلى استخدام قطع جيدة كواسطة للتبادل إلى جانب القطع الرديئة. ويمكن القول بشكل عام أنه كلما اعتبر الأفراد النقود على أنها مجرد واسطة للتبادل وليس شيئا ذا قيمة بحد ذاتها فانهم قد يستمرون على قبول واستعمال نوع من النقود حتى وان كانوا يدركون مسبقا بأن قيمته الحقيقية كمعدن هي أقل من قيمته الاسمية كقطعة نقدية. إن تفسير ذلك هو العادة أو الاعتقاد بأن أي سلعة يمكن أن تستخدم كنقود طالما كانت تحظى بقبول عام وأنها نادرة نسبيا.

### ٥ ـ ٦ قابل للدفع LEGAL TENDER :

يمكن تعريف قابل للدفع على أنها أي واسطة تبادل ومدفوعات يمكن للمدين أو المشتري فرضها قانونيا على الدائن أو البائع تسديدا للحساب. ففي معظم الدول تتمتع الأوراق النقدية عادة بصفة قابلية الدفع غير المحدودة. أما القطع النقدية فتتمتع بقابلية الدفع بحدود معينة وللدائن أو البائع الحق في قبولها أو رفضها كوسيلة لتسديد الحساب.

الشيء نفسه ينطبق على الحوالات البريدية والحوالات النقدية حيث لا يتمتعان بقابلية الدفع.

### ٥ - ٧ الازدواجية المعدنية BI-METALISM :

وهو النظام النقدي المعدني الذي بموجبه تتداول القطع النقدية من الفضة والذهب. و يعتقد مؤيدو هذا النظام أنه لو تم اصدار قطع نقدية ذهبية وفضية ذات قيمة اسمية تساوي قيمة المعدن الذي تحو يه القطعة النقدية الذهبية أو الفضية فان النظام النقدي سيميل إلى الاستقرار بالرغم من حدوث صعوبات نتيجة لتقلبات في قيمة المعدنين. يحدث ذلك مثلا لو ارتفع سعر الفضة بينما حافظ الذهب على سعره فان القيمة الحقيقية للقطع النقدية الفضية ستصبح أعلى من قيمتها النقدية أو الاسمية وسيترتب على ذلك وحسب قانون كريشام أن القطع النقدية الفضية ستتجه نحو الاختفاء من التداول حيث تصهر للحصول على ما تحو يه من الفضة. لذلك ولكون تقلبات أسعار المعدنين مستمرة وقد تكون يومية فانه ليس عمليا استخدام قطع نقدية فضية وذهبية معا، و بقيمة تساوي القيمة الحقيقية للمعدن الذي تحو يه تلك القطع النقدية.

### ٥ - ٨ الأوراق النقدية PAPER MONEY :

إن أصل الأوراق النقدية يعود إلى الوصولات التي كانت تعطى من قبل الصاغة أو صانعي المجوهرات الذهبية GOLDSMITHS للز بائن الذين يودعون عند أولئك الصاغة حاجيات ثمينة للمحافظة عليها. إن طبيعة عمل الصائغ تجعل من الضروري أن تكون لديه غرفة محكمة الأمان لخزن المجوهرات والمعادن الثمينة في الأوقات التي تكثر فيها حوادث السلب والنهب وانعدام الأمن. فقد كان من المعتاد لبعض الأفراد استعمال خدمات وتسهيلات الغرفة المحكمة التي يملكها الصائغ لخزن ممتلكاتهم الثمينة لقاء أجر معين[١]. ويمكن توضيح كيفية نشوء الأوراق النقدية بالمثال التالي.

(1) J. HANSON, OP CIT

لو فرضنا أن شخصا معينا (أ) قد أودع مع صائغ في ذلك الوقت قطعا نقدية فضية قيمتها ١٠٠ باون استرليني فان الصائغ سيقوم بدوره بتسليم (أ) وصلا بقيمة ١٠٠ باون استرليني. ولو فرضنا أنه بعد ذلك قام (أ) بشراء سلعة ما من الشخص (ب) فان (أ) بامكانه أما أن يقوم بارجاع الوصل إلى الصائغ واستلام القطع النقدية لتسديد حسابه مع (ب) أو أن يقوم بتحرير الوصل إلى (ب) أى الكتابة على الوصل آمرا الصائغ بتسليم القطع النقدية إلى (ب). إن (ب) بامكانه أن يقوم باعادة تحرير أو تجيير الوصل لشخص آخر (ج) تسديدا لقيمة معاملة تجارية. طبعا من غير المحتمل أن يكون ثمن السلعة التي اشتراها (أ) من (ب) تساوى بالضبط ١٠٠ باون أو أن تكون ثمن السلعة أو الخدمة التي اشتراها (ب) من (ج) هي أيضا ١٠٠ باون. وعندما اتضحت فائدة الوصولات التي يمنحها الصاغة كواسطة للتبادل أصبح من المعتاد اصدار تلك الوصولات بوحدات ذات أقيام صغيرة لتسهيل المبادلات ذات الأقيام الصغيرة. فبدلا من أن يصدر الصائغ وصلا الى (أ) بقيمة ١٠٠ باون صار من المعتاد اصدار ٢٠ وصلا قيمة كل منها ٥ باونات. من هنا جاءت فكرة استعمال الأ وراق النقدية المصرفية. ففي لندن كان الصاغة هم أول الصيارفة وسرعان ما وجدوا أن عملية اصدار الأ وراق النقدية هي عملية مربحة بالنسبة لهم. فالأ وراق النقدية أول ظهورها كانت وصلا باستلام موجودات أو قطعة ورقية تتضمن اعترافا من الصائغ أو فيما بعد من البنك بأنه مدين لحامل تلك الورقة أو الوصل بالمبلغ المذكور عليها وأنه ملزم بتسديد ذلك الدين بقطع نقدية. ان الثقة بالبنوك في بداية الأمر نمت بشكل بطيء. ولكن باعتياد الأفراد على تلك الورقة النقدية المصرفية فان الصاغة أو رجال البنوك وجدوا أنه ليس من الضروري أن يكون لديهم دائما كمية من القطع النقدية مساو ية لقيمة الوصولات أو الأ وراق النقدية التي تم اصدارها.

لذلك بدأت المرحلة الثانية من تطور الأ وراق النقدية وهي احتفاظ البنك أو الجهة التي أصدرت تلك الأ وراق النقدية بجزء فقط من المعدن الثمين أو القطع النقدية التي

تستخدم لتسديد قيمة تلك الوصولات أو الأوراق النقدية. أما الجزء الآخر فقد كان يستثمر من قبل تلك البنوك في المجالات الاقتصادية والتجارية المختلفة.

### ٥ ـ ٩ النقود القابلة للتحويل والنقود غير القابلة للتحويل :

**CONVERTIBLE AND NON CONVERTIBLE MONEY**

النقود القابلة للتحويل هي تلك الأوراق النقدية التي يمكن تحويلها حين الطلب ON DEMAND إلى ذهب أو فضة. إن الأوراق النقدية المصرفية في بداية ظهورها كان من الضروري أن تكون قابلة للتحويل لأن الأفراد في ذلك الوقت لم يكونوا مستعدين لقبول واسطة للمبادلة إذا لم يكن لها فائدة بحد ذاتها. وقد مضى وقت طويل منذ ذلك الوقت إلى أن أصبح الأفراد مستعدين لقبول واسطة للتبادل ليس لها قيمة بحد ذاتها.

إن تلك الأوراق المصرفية القابلة للتحويل لم تكن بحد ذاتها نقودا بل هي تعويض أو تحل محل النقود والتي غالبا ما كانت معادن ثمينة كالذهب أو الفضة. ويذكر عادة على تلك الأوراق النقدية المصرفية استعداد جهة الاصدار بدفع قيمة الورقة النقدية بالذهب حيث الطلب. أما بالنسبة للأوراق النقدية غير القابلة للتحويل فليس هنالك التزام من قبل جهة الاصدار بدفع قيمتها بالذهب أو أي شكل آخر من أشكال النقود. إن الأوراق النقدية غير القابلة للتحويل هي آخر مرحلة من مراحل تطور الأوراق النقدية. طالما كانت هذه الأوراق النقدية قابلة للاستخدام كواسطة لشراء السلع والخدمات فليس هنالك حاجة لأن تكون لها قيمة بحد ذاتها. هذا الاستنتاج صحيح طالما استمرت ثقة الأفراد بتلك الأوراق النقدية واستمر قبولها العام كواسطة للتبادل. ولكن حالما تفقد ثقة الأفراد بتلك الأوراق النقدية فانه لا يمكن استخدامها عند ذلك كواسطة للتبادل. إن تجارب الدول التي حدث فيها تضخم على مستوى عال تؤيد ذلك.

### ٥ ـ ١٠ الايداع المصرفي القابل للسحب بصك :

إن آخر مرحلة من مراحل تطور النقود هو استعمال الايداع المصرفي كنقود. إن الصك كوسيلة للدفع يستخدم بكثرة في الولايات المتحدة و بريطانياوقد يعود ذلك إلى الاستقرار السياسي في هذين البلدين وإلى ثقة رجال الأعمال بالبنوك بالرغم من تعرض البنوك للازمات.

إن استخدام الصكوك هو في زيادة في البلدان الأخرى. لقد صدر في بريطانيا في عام ١٨٤٤م قانون حددت فيه اصدار الأوراق النقدية بدرجة لم تكن كافية لتلبية حاجة الاقتصاد البريطاني ولذلك استخدمت الايداعات المصرفية كوسيلة للتغلب على ذلك النقص. من أجل أن يكون للفرد الحق في سحب صك يجب أن يكون لذلك الشخص حساب جار مع بنك. فعندما يقوم شخص بفتحّ حساب جارى مع أحد البنوك فان ذلك البنك سيقوم باعطاء دفتر صكوك لذلك الشخص الذي سيستطيع عند ذلك سحب صك على حسابه الجارى مع ذلك البنك تسديدا لمعاملات بيع أو تصفية لدين مع الأفراد الآخرين. فالفرد الذي تسلم الصك من الشخص الأول يستطيع عند ذلك إيداع ذلك الصك مع البنك الذي لديه فيه حساب ثم يقوم البنك الذي آل إليه الصك عند ذلك باستحصال قيمة الصك من البنك الذي سحب عليه الصك أي البنك الذي للشخص الأول فيه حساب جارى. يجب الملاحظة هنا أن الايداع المصرفي هو الذي يعتبر نقودا وليس الصك لأن الصك نفسه ليس إلا أمرا إلى البنك أو المصرف الذي لديه فيه حساب بتحويل مبلغ معين إلى الشخص الذي ذكر اسمه على الصك. إن صحة ونفاذ الصك تعتمد على ما اذا كان صاحب الصك لديه مبلغ كاف في حسابه لتغطية ذلك الصك. فلو فرضنا أن فردا سحب صكا على مصرفه لمنفعة فرد آخر بمبلغ ١٠٠٠ ريال بينما لا يوجد في حسابه مع البنك غير ٥٠٠ ريال فان البنك في هذه الحالة سيرفض دفع قيمة ذلك الصك وسيجد الشخص الذي سحب الصك لمنفعته أن ذلك

الصك ليس إلا ورقة لا قيمة لها. من هنا يمكن فهم كون الصكوك ليست قابلة للدفع وللبائع أو الدائن الحق في رفض الصكوك كطريقة للدفع. الصكوك مع ذلك واسعة القبول ولكونها تسهل نقل الايداعات من حساب شخص إلى حساب شخص آخر فانها تمكن الايداعات المصرفية أن تستخدم كنقود. إن الصكوك من ناحية تشبه الأوراق النقدية من حيث أن كلاهما يتعلقان بدين بنك. فالأوراق النقدية هي اعتراف من البنك بأنه مدين لحامل تلك الورقة النقدية بمبلغ معين وهذا الدين ينتقل من شخص لآخر بتنقل الورقة النقدية. كذلك الايداع المصرفي هو اعتراف من قبل البنك بأنه مدين لصاحب الايداع والذي بواسطة استعمال الصك يمكن لصاحب الايداع من تحويل دين البنك لشخص آخر.

مع ذلك فالأوراق النقدية هي أكثر قبولا لأن البنك الذي أصدرها يتمتع عادة بسمعة وثقة عامة أكثر مما يتمتع بها غالبية ساحبي الصكوك. وقد قدر في الوقت الحاضر أن حوالي ٩٠٪ من المدفوعات التي تتم في بريطانيا تتم بواسطة استخدام الصكوك عندما تحسب الايداعات المصرفية التي يمكن السحب عليها بصكوك، و بالتالي تستخدم كنقود، من العادة أن يشمل ذلك الاحتساب الايداعات في الحساب الجارى وكذلك في حساب الايداع أو التوفير وهو الحساب الذي يمنح بموجبه المودع فائدة على المبلغ الذي أودعه ولا يتم سحب المبلغ المودع إلا بعد اخطار البنك بأن السحب سيتم و يشترط أن يخطر البنك بفترة زمنية معينة قبل السحب وهذه الفترة قد تكون اسبوعا. أما في حالة الحساب الجارى فليس هنالك أي شرط فيما يتعلق بالسحب. حيث يتم السحب فوريا. إن الأساس الذي تستند عليه مسألة احتساب النوعين من الحساب كايداعات مصرفية هو أنه من السهولة أن تتم عملية تحويل المبالغ المودعة لشخص من حساب الايداع إلى الحساب الجارى و بالعكس.

### ٥ ـ ١١ مزايا استخدام النقود :

هنالك أربعة مزايا لاستخدام النقود هي :

١ ـ انها تمكن الفرد الذي يحصل على مدفوعات نقدية لقاء خدماته من استبدال تلك النقود بتشكيلة من السلع والتي تحقق له تلك التشكيلة من السلع وضمن حدود مصروفاته على أقصى اشباع MAXIMUM SATISFACTION. في الحقيقة يمكن القول بأنه لا يوجد شخصان لهما بالضبط نفس الحاجات. لذلك فان أي نظام مدفوعات آخر كنظام التموين سيحقق اشباعا أقل لمعظم الأفراد. فبدون وجود النقود فان الأجور ستدفع عينيا. إن ذلك يعني تقييد الفرد بسلع أو كميات من سلعة معينة قد لا يكون بحاجة إليها أو قد يفضل سلعا أخرى أو كميات مختلفة.*

٢ ـ بدون استخدام النقود سيصبح تقسيم العمل نظاما صعب التحقيق. لقد قلنا سابقا أن التبادل هو حتمية لتقسيم العمل. ان التبادل يصبح أمرا سهلا اذا ما استخدمت النقود بدلا من المقايضة. لذلك يمكن القول أنه بوجود النقود فان التبادل يصبح أمرا ممكنا. والتبادل بدوره يشجع على تقسيم العمل.

٣ ـ ان استخدام النقود يسهل عملية الاقراض. ان المقترض لا يحتاج النقود بحد ذاتها. إنما يحتاجها لأنها تعطيه القدرة على الحصول على موارد حقيقية. طبعا من الممكن الاقتراض بدون تدخل النقود كوسيط كما لو اقترض مزارع من مزارع آخر كمية من الحبوب والبذور. ولكن من الصعب تصور إمكانية اقتراض ماكنة من صانع مكائن. حيث أن عملية التبادل تتم عن طريق قيام صانع المكائن بالتخصص في صناعة المكائن بينما يتخصص البنك أو الشركة المالية بالاقراض أو تمويل عملية شراء المكائن. إن استخدام النقود يجعل عملية الاقراض أمرا ممكنا.

---

* يمكننا أن نتصور نظاما توزع فيه الأجور والرواتب عينيا. أي كميات من السلع. و يطبق مثل هذا النظام جزئيا في بعض الحرف وفي أوقات مختلفة.

٤ ـــ بواسطة استخدام النقود يمكن أيضًا تأجيل الصرف وذلك عن طريق الاحجام عن صرف جزء من الدخل وادخاره من أجل صرف ذلك المبلغ المدخر في المستقبل. فاذا لم توجد النقود فان الادخار سيصبح أمر صعبا ان لم يكن مستحيلا حيث لا تتصف بعض السلع التي قد تكون الدخل العيني بقابلية جيدة للخزن.

### ٥ ـ ١٢ وظائف النقود : FUNCTIONS OF MONEY :

تقوم النقود بأربعة وظائف هي :

١ ـــ واسطة التبادل MEDIUM OF EXCHANGE. لقد وجدنا بأن النقود قد ظهرت للاستعمال بسبب الصعوبات المتعلقة بنظام المقايضة. إن نظام المقايضة والذي يتطلب جمع شخصين لهم ما سميناه «بالمصادفة المزدوجة للحاجات» أمر صعب و بالتالي سيجعل التبادل يقتصر على الحد الأدنى. لقد بينا أعلاه أن استعمال السلع ىر سطة للتبادل قد حدث في المراحل الأ ولى من التبادل الانساني. ولكن بظهور النقود كواسطة للتبادل فان ذلك قد سهل عملية التبادل بين السلع. تاريخيا ان هذه الوظيفة هي من أول وظائف النقود.

٢ ـــ مقياس للقيمة وكوحدة للحساب. لقد قلنا أعلاه أن العيب الثاني من عيوب المقايضة هو صعوبة تحديد سعر التبادل بين السلع إذا ما كانت من أصناف مختلفة خاصة تلك التي تتصف بكبر حجمها وعدم إمكانية تجزئتها.

فعندما كان نظام المقايضة ما زال مستمرا استخدمت سلعا معينة كوسيلة أو كواسطة لتحديد القيمة النسبية لسلع من أصناف مختلفة. لذلك يمكن القول بأنه من المحتمل أن بعض السلع قد استخدمت كوحدة حسابية حتى قبل استخدام واسطة التبادل. نتيجة لظهور النقود وبمرور الزمن قامت باملاء هذه الوظيفة حتى قبل استخدامها كواسطة للتبادل لأنه ليس من الضروري لسلعة ما أن تكون ذات قبول عام

ـ الخاصية الأولى من خصائص النقود ـ من أجل أن تستخدم كوحدة حسابية. فوحدة الحساب يمكن أن تكون قد استخدمت فقط لتخصيص أو تعيين قيمة للسلع وليس كواسطة للمدفوعات. لذلك معظم الأشياء يمكن أن تستخدم كواسطة للحساب لذلك يمكن القول أن وحدة الحساب قد تكون واحد في المائة من بقرة أو نصف حصان أو حتى أجزاء من أشياء غير ملموسة كيوم. إن ضرورة الوحدة الحسابية سيبقى حتى لو قررت الدولة أو المجتمع في يوم من الأ يام الغاء استعمال النقود حيث ستبقى الحاجة إلى واسطة لتحديد أي من طرق الانتاج هي أكثر اقتصادية لانتاج سلعة معينة كذلك لتحديد الكمية من السلعة (أ) والكمية من السلعة (ب) التي يجب انتاجها في ضوء المعايير الاقتصادية المتبعة لمثل هذه الأمور، فان هنالك ضرورة لتوفير وحدة حسابية حتى لو لم تستمر النقود كواسطة للتبادل. وعندما تتوفر واسطة التبادل فان تلك الواسطة ستكون هي الأكثر ملاءمة للاستخدام كوحدة حسابية. في الحالات التي يفتقد المجتمع ثقته بالنقود كما حصل في المانيا في عام ١٩٢٣م وفي الصين في عام ١٩٤٦م، فان العملة الوطنية قد تفقد وظيفتها الثانية وهي الوحدة الحسابية وتستخدم محلها عملة أجنبية أو سلعة أخرى.

لقد أشار بعض الكتاب إلى أن قيم السلع لا يمكن تقديرها أو احتسابها لأنها تخضع للتفضيل أو التقييم الشخصي ولذلك فان السلع من الممكن أن تسلسل على شكل سلم الأفضليات. لذلك يدعي هؤلاء الكتاب بأن النقود لا يمكن أن تعتبر كمقياس للقيمة[1] إن هؤلاء الكتاب لا يمكن أن ينكروا أنه من الملائم ومن السهولة جدا أن تعين أسعار نقدية للسلع والخدمات وأن تلك الأسعار النقدية تتحدد جزئيا بالطلب في السوق وأن هذا الطلب يتكون من اعداد كبيرة من التفضيل الشخصي.

---

(1) .J. L. HANSON OP CIT

**٣ ـ مخزن للقيمة :** إن وجود النقود يجعل من الممكن عن طريق الاحجام عن الاستهلاك في الوقت الحاضر تجميع احتياطي من القدرة الشرائية للاستخدام في المستقبل وان لم يوفر هذا الاحتياطي أى ضمانة بتوفر الأشياء التي يرغب فيها و بالوقت الذي يحتاجه فيه.

فالشخص الذي يحتفظ بموجوداته بشكل نقود ـ موجودات سائلة ـ باستطاعته تحو يل تلك النقود إلى أي نوع من الموجودات الثابتة التي يرغب فيها. في الأ وقات التي تميل فيها الأسعار نحو الانخفاض فان القيمة النقدية للموجودات الثابتة أو الحقيقية تميل هي الأخرى نحو الانخفاض ولذلك تزداد قيمة النقود أو القوة الشرائية للنقود. أما اذا كانت الأسعار تميل نحو الارتفاع فان قيمة النقود أو القوة الشرائية للنقود تميل نحو الانخفاض. لذلك ففي أوقات التخضم النقدي أي ارتفاع الأسعار تصبح النقود خزينا رديئا للقيمة كما دلت التجارب الأ ور بية خلال الحر بين العالميتين وكما يعيش العالم اليوم ارتفاع الأسعار ولو بدرجة أقل مما حصل في المانيا خلال فترة ما بين الحر بين العالميتين. فالباون الاسترليني كان يشترى مثلا في عام ١٩١٣م ستة أضعاف ما يشتريه في عام ١٩٧٠م[1].

**٤ ـ أساس للمدفوعات المؤجلة :** إن استخدام النقود يجعل من الممكن تأجيل المدفوعات في الوقت الحاضر إلى وقت آخر في المستقبل. كذلك تجعل من الممكن في الوقت الحاضر عمل عقود لتسليم سلع في المستقبل أي عمل عقود آنية لتسليم سلع مستقبلية. إن معاملات الائتمان في العصر الحديث يعتمد أو يرتكز على استخدام النقود. كما أن الانتاج يعتمد على توفير الائتمان. وكما تفقد النقود وظيفة مخزن للقيمة في ظروف التضخم فانها تفقد أيضا وظيفة الأساس للمدفوعات المؤجلة. ففي تلك

---
(1) .J. L. HANSON OP CIT

الظروف وحالما يفقد الثقة بالعملة الوطنية فانهم قد يستعملون عملات أخرى أو سلعا للقيام بتلك الوظيفة.

### ٥ ـ ١٣ الطلب على النقود :

من المعروف أن قيمة أي سلعة أو خدمة تعتمد على القوى النسبية للعرض والطلب على تلك السلعة أو الخدمة. ولكون تفاعل قوى العرض والطلب يوفر نظرية مقبولة للقيمة فانه اقترح أن يستخدم مفهوم العرض والطلب لتفسير تحديد قيمة النقود. مع ذلك يجب الاحتراس هنا عند تطبيق تكنيك العرض والطلب لتفسير تحديد قيمة النقود. ان النقود لا تطلب بحد ذاتها. وان عبارة الطلب على النقود لا تستخدم لتعني شيئا مشابها للطلب على سلعة أخرى كالخبز. إن الطلب على النقود يعني الطلب للاحتفاظ بالنقود وبشكل سائل بدلا من استثمارها أو تحويلها الى موجودات حقيقية سواء انتاجية أو استهلاكية. في البداية يجب فهم لماذا يحتفظ بالنقود بشكل سائل بدلا من استثمارها أو ايداعها في البنوك؟، لأن احتفاظ الأفراد لموجوداتهم بشكل سائل أي نقود يفقدهم الربح أو الفائدة التي كان من الممكن الحصول عليها. في رأي الاقتصادي البريطاني اللورد كينز LORD KEYNES هنالك ثلاثة دوافع أو أسباب لاحتفاظ الأفراد بالنقود وهذه الدوافع أو الأسباب هي :

**١ ـ دافع المعاملات TRANSACTION MOTIVE :** هنالك كمية معينة من النقود يحتاجها كل فرد لتلبية المتطلبات اليومية كسراء المأكل والملبس والمصروفات اليومية العادية الأخرى. إن تلك الكمية من النقود يحتاج اليها لتلبية المتطلبات اليومية تتوقف في مقدارها على عاملين :

الأول، دخل الفرد، والثاني الفترة الزمنية بين دفعات الدخل كشهر أو اسبوع بالنسبة للراتب أو الأجر على التوالي. وقد تكون يوما واحدا في حالة بعض الاجراء أو أن

تكون سنة في حالة الدخول السنوية. يمكن القول بشكل عام أنه كلما ارتفع الدخل كلما ارتفعت كمية النقود التي يراد الاحتفاظ بها لتلبية المتطلبات اليومية. ولو أن بعض الأثرياء غالبا ما يصرحون بأنه لا توجد لديهم سيولة. إن الشخص الذي يستلم أجره اسبوعيا سيحتاج إلى الاحتفاظ بكمية من النقود لتلبية المتطلبات اليومية أقل من تلك الكمية التي يحتاجها للاحتفاظ بها ممن يتسلم راتبه شهريا. حيث في الحالة الأولى سيحتفظ الفرد بكمية من النقود لأسبوع واحد أما في الحالة الثانية فسيحتفظ الفرد بكمية تكفي لمدة أربع أسابيع. كذلك الحالة بالنسبة للمؤسسات الانتاجية، فيجب الاحتفاظ بكمية من النقود لتغطية نفقات الانتاج كالأجور وبعض المصروفات الأخرى.

**٢ ـ دافع الاحتياط PRECAUTIONARY MOTIVE :** معظم الأفراد يحتاجون للاحتفاظ بكمية من النقود كاحتياط لتسديد مدفوعات غير متوقعة. من أكثر المدفوعات غير المتوقعة شيوعا تلك التي يجب القيام بها بسبب معالجة حالة مرض. لقد كانت نفقات المعالجة الطبية هي أهم سبب يدفع الأفراد للاحتفاظ بكمية من النقود كاحتياط. مع ذلك فان ظهور مجانية العلاج الطبي والتأمين الصحي قد قلل من هذا الدافع. هذا من جانب ومن جانب آخر فان هنالك بعض النفقات المنزلية المتوقعة لتلك التي يجب القيام بها نتيجة لعطل في المعدات المنزلية أو لاصلاح السيارة. هنا أيضا طالما يمكن تغطية مدفوعات من هذا النوع بواسطة التأمين INSURANCE فان الدافع للاحتفاظ بالنقود سيقل.

**٣ ـ دافع المضاربة° SPECULATIVE MOTIVE :** إن الاحتفاظ بالنقود يتضمن تضحية بالفائدة INTEREST أو الربح PROFIT التي كان من الممكن الحصول عليها لو تم استثمار تلك النقود. عند تحديد وظائف النقود فقد لوحظ أنها موجود سائل

° Motive

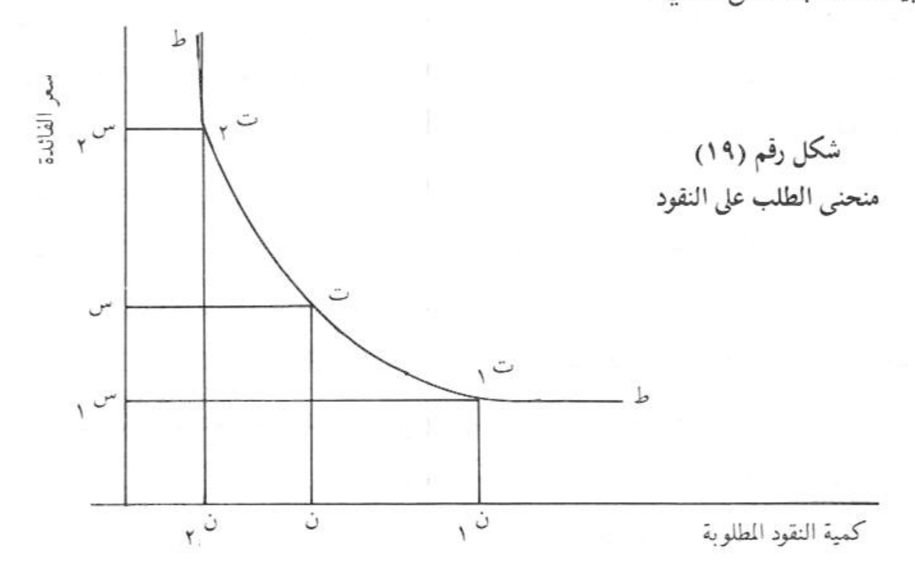
LIQUID ASSET . إن الاحتفاظ بموجود سائل كالنقود يعني أنه يمكن تحو يلها إلى أي شكل من أشكال الموجودات الأخرى حالما يرغب الفرد في ذلك. ونظرا لأن هنالك مزايا من الاحتفاظ بالموجودات بشكل سائل فيجب أن تكون هنالك مكافأة أو تعو يض من أجل أن يقبل الفرد أن يتخلى عن تلك الموجودات السائلة و يقوم باستثمارها وهذا التعو يض هو الفائدة. إن قوة الدافع للاحتفاظ بالموجودات بشكل سائل أي نقود يسمى تفضيل السيولة LIQUIDITY PREFERENCE . إن تفضيل السيولة هو الذي يحدد النسبة من الموجودات التي يحتفظ الأفراد بها بشكل نقود. إن المقدار الذي يحتفظ به الأفراد من النقود لتلبية دافع المعاملات ودافع الاحتياط يعتمد على الحاجات والمتطلبات اليومية وعلى العادة أو التجر بة. في الأجل القصير ولكون تلك الحاجات والمتطلبات وكذلك العادات المتعلقة بالاحتفاظ بالنقود ليست عرضة للتغيير فان المقدار الذي يحتفظ به الفرد لتلبية هذين الدافعين هو نتيجة لذلك ليس عرضة للتغيير أيضا.

إن الاحتفاظ بالنقود لتلبية دافع المعاملات هو غير مرن أي أن الطلب على النقود لتلبية دافع المعاملات هو طلب غير مرن حيث لا يزداد الطلب على الاحتفاظ بالنقود أو ينقص نتيجة لانخفاض سعر الفائدة أو ارتفاعه. أما الاحتفاظ بالنقود نتيجة لدافع الاحتياط فان درجة عدم المرونة INELASTIC هي أقل مما هي عليه في الدافع الأ ول. أي أن الأفراد قد يحتفظون بكمية أكبر أو أقل من النقود فيما إذا انخفض أو ارتفع سعر الفائدة على التوالي مما هي عليه في حالة الدافع الأ ول. أما بالنسبة للاحتفاظ بالنقود لتلبية دافع المضار بة فانه يتأثر بالارتفاع أو الانخفاض في سعر الفائدة. فاذا توقع الأفراد أن سعر الفائدة سيرتفع عما هو عليه الآن فانهم سيحتفظون بالنقود ولحين ذلك الارتفاع و بالعكس إذا ما توقع الأفراد بأن سعر الفائدة سينخفض عما هو عليه الآن فانهم سيحاولون استثمارها الآن و بالتالي يقللون من الكمية التي يحتفظون بها من النقود. الشيء نفسه ينطبق على الأسعار فاذا توقع الأفراد أن الأسعار سترتفع عما هي عليه الآن فسيقومون بشراء السلع قبل ارتفاع اسعارها و بالتالي سيحتفظون بكمية أقل من النقود.

أما اذا توقع الأفراد بأن الأسعار ستنخفض عما هي عليه الآن فانهم سيؤجلون شراء السلع لحين انخفاض الأسعار أي الاحتفاظ بكمية أكبر من النقود.

## ٥ ـ ١٤ منحنى الطلب على النقود :

إن الطلب على النقود يعتمد على ثلاثة دوافع حيث بينا سابقاً الدافع الأول والثاني يتأثران بنظام دفع الأجور والرواتب، بعادات المجتمع في الصرف على المتطلبات اليومية وعلى النفقات غير الاعتيادية. إن المؤثرات التي تؤثر على الدافعين الأول والثاني يتوقع أن تكون ثابتة في الأجل القصير و بالتالي فان الطلب على النقود لدافع المعاملات ودافع الاحتياط يتوقع أن يكون ثابتا أيضا في الأجل القصير. أما الدافع الثالث وهو دافع المضاربة فيتأثر بسعر الفائدة السائد. إن سعر الفائدة وعلى العموم هو أكثر عرضة للتغيير في الأجل القصير من المؤثرات التي تؤثر على الدافعين الأول والثاني. من أجل رسم منحنى الطلب على النقود سنفترض بأن دافع المعاملات ودافع الاحتياط هما ثابتان و بالتالي سيكون التأثير الوحيد هو تأثير سعر الفائدة. ويمكن بيان ذلك بالشكل التالي :




شكل رقم (١٩)
منحنى الطلب على النقود

في الشكل رقم (١٩) يمثل المحور العمودي أسعار الفائدة المحتملة بينما يمثل المحور الأفقي كميات النقود التي ستطلب للاحتفاظ بها نسبة إلى سعر الفائدة السائد في السوق. فاذا كان سعر الفائدة (س) فان كمية النقود التي سيرغب للاحتفاظ بها ستكون (ن) أما إذا انخفض سعر الفائدة إلى (س ١) فان كلفة الاحتفاظ بالنقود ستنخفض و بالتالي سيزداد الطلب على النقود من قبل الأفراد للاحتفاظ بها حيث تصبح الكمية المطلوبة من النقود (ن ١). والعكس فاذا ارتفع سعر الفائدة إلى (س ٢) فان كلفة الاحتفاظ بالنقود سترتفع و بالتالي فان الأفراد سيقللون من الكمية التي يرغبون الاحتفاظ بها من ثروتهم بشكل سائل أي نقود ومن ثم فان الكمية المطلوبة من النقود ستنخفض إلى (ن ٢).

هذا هو الشكل العام لمنحنى الطلب على النقود. حيث أن ميل المنحنى هو سالب من اليمين إلى اليسار وهو يماثل منحنيات الطلب على السلع والخدمات. أما بالنسبة لكون الجزء من المنحنى الذي يقع فوق النقطة (ت ٢) هو عديم المرونة نسبة إلى سعر الفائدة أي لا يتغير مهما تغير سعر الفائدة فان ذلك يعود إلى أن هنالك حد أدنى من النقود يجب على الأفراد الاحتفاظ بها بشكل سائل لتلبية متطلبات الدافعين الأ ول والثاني. حيث لا يمكن للأفراد تقليل تلك الكمية من النقود مهما ارتفع سعر الفائدة.

### ٥ ـ ١٥ التضخم INFLATION :

لقد كانت السنين الأخيرة من عقد الستينات وعقد السبعينات بأكمله سنين حيرة للاقتصاديين. حيث أنه بالرغم من الوسائل المالية والنقدية للحد من التضخم فان ارتفاع الأسعار بدأ وكأنه أمر لا يمكن منع حدوثه. يجب التنبيه هنا إلى أن أسعار السلع والخدمات لا ترتفع بنفس النسبة. وان المقصود هنا بارتفاع الأسعار هو ارتفاع المستوى

العـام للأسعار* GENERAL PRICE LEVEL. إن الارتفاع في المستوى العام للأسعار يعني أيضا الانخفاض في القوة الشرائية للنقود.

بعبارة أخرى فان المستوى العام للأسعار وقيمة النقود هما وجهان لنفس العملة وان العـلاقة بينـهـمـا عـكسية. إذا ارتفع أحدهما انخفض الآخر و بالعكس إذا انخفض أحدهما ارتفع الآخر.

الجـدول التالي يبين الارتفاع في المستوى العام للأسعار (الانخفاض في قيمة النقود) في عدد من الدول :

**جدول رقم (١٦)**

**معدل الارتفاع السنوي في المستوى العام للأسعار (معدل الانخفاض السنوي في قيمة النقود)**

| الدولة | ١٩٥٩ - ١٩٦٩ | ١٩٦٨/١٩٦٩ | ١٩٦٩/١٩٧٠ |
|---|---|---|---|
| الولايات المتحدة | ٢,٢ | ٥,١ | ٥,٧ |
| استراليا | ٢,٤ | ٢,٨ | ٣,١ |
| كندا | ٢,٤ | ٤,٣ | ٤,٠ |
| فرنسا | ٣,٧ | ٥,٧ | ٥,٤ |
| ايطاليا | ٣,٦ | ٢,٥ | ٣,٧ |
| اليابان | ٥,٠ | ٤,٩ | ٧,٥ |
| السويد | ٣,٠ | ٢,٥ | ٢,٥ |
| بريطانيا | ٣,٤ | ٥,١ | ٥,٣ |
| المانيا الغربية | ٢,٤ | ٢,٦ | ٣,٦ |

**المصدر :** R. HELLBRONER, UNDERSTANDING MACRO ECONOMICS

* يستدل على المستوى العام للأسعار من الرقم القياسي للأسعار NDEX NUMBER OF PRICES؛ في الحقيقة هنالك أرقام قياسية عديدة ولكن المبدأ في جميع تلك الأرقام هو نفس المبدأ. حيث تختار مجموعة من السلع على أساس، مثلا ميزانية العائلة. بعد أن تختار تلك المجموعة من السلع تسجل أسعارها في سنة معينة. وتصبح تلك السنة سنة الأساس BASE YEAR. ان سنة الأساس هي السنة التي تستخدم بالمقارنة مع السنين التي تسبقها أو تلحقها. و يعطى لسنة الأساس الرقم (١٠٠) فاذا ارتفعت أسعار السلع في السنة التي أعقبت سنة الأساس مثلا بمتوسط مقداره (١٠٪) فان الرقم القياسي للسنة التي أعقبت سنة الأساس سيكون (١١٠) أما لو انخفضت أسعار تلك المجموعة من السلع أي المتوسط لأسعار تلك المجموعة من السلع في سنة من السنين موضوع البحث وليكن بمقدار (١٥٪) فان الرقم القياسي للأسعار سيكون (٨٥٪). في الدول المتقدمة هنالك عدة أرقام قياسية مثلا أرقام قياسية لأسعار المفرد، الجملة، المواد الغذائية، تكاليف المعيشة ... الخ، و يستخلص المستوى العام للأسعار بعد اعتبار الأرقام القياسية للأسعار أعلاه.

الجدول السابق يبين أن معدلات التضخم ارتفعت في نهاية الفترة المذكورة مقارنة مع بدايتها يتبين ذلك عند مقارنة العمود الأول مع العمود الثالث في الجدول رقم (١٦). السؤال هنا هو، ما هو السبب في انخفاض القوة الشرائية للعملة الوطنية في معظم دول العالم.

على عكس التضخم العالمي والذي حدث في القرن السادس عشر (بصورة أدق كان التضخم محصورا في عدد من البلدان الأوروبية) فان الارتفاع في الأسعار والذي شهده العالم خلال عقد الستينات وعقد السبعينات من هذا القرن لا يمكن ارجاعه إلى اكتشاف كميات جديدة من الذهب والفضة كالذي حصل للخزينة الأسبانية بعد احتلال المكسيك والبيرو.

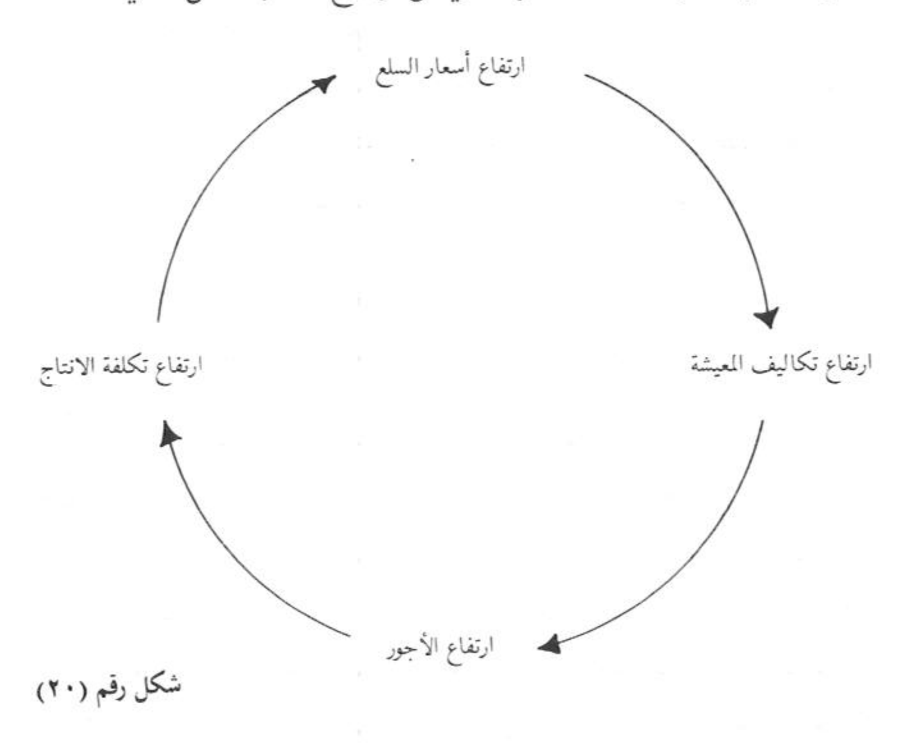
بلا شك لا يمكن إنكار أثر التوسع النقدي أي زيادة عرض النقود خاصة في الدول المذكورة في الجدول السابق كسبب في التضخم العالمي الحالي. إلا أن هنالك أسبابا أخرى لا علاقة مباشرة لها بالتوسع النقدي، وإنما هي أسباب تدخل في إطار التطورات الاقتصادية والاجتماعية التي عاشها العالم وبشكل خاص الدول المتقدمة صناعيا.

لو درسنا الفترة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية أي منذ ١٩٤٥م فاننا يمكن أن نشخص التغييرات أو التطورات الاقتصادية والاجتماعية التالية :

١ ــ الاتجاه نحو التركيز في نقابات العمال من جهة وفي الشركات والمؤسسات الانتاجية من جهة أخرى. يمكن القول أن الفترة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية شهدت تركزا وزيادة قوة نقابات العمال خاصة في البلدان الغربية. هذا يعني أن القوة التفاوضية لنقابات العمال قد ازدادت ولم يعد من المألوف حصول انخفاض في الأجور. بل العكس أن الأجور أصبحت تتحرك باتجاه واحد وهو إلى أعلى. بينما لم يكن أمرا غير مألوف حصول انخفاض في الأجور في الفترة التي سبقت الحرب العالمية

الثانية. من ناحية أخرى فان ظهور الاحتكارات والاتجاه نحو دمج الشركات والمؤسسات الانتاجية قد قلل من المنافسة في السوق و بالتالي فرص انخفاض الأسعار.

لذلك فان أسعار السلع والخدمات هي الأخرى أصبحت تتحرك باتجاه واحد فقط وهو إلى الأعلى. لقد أصبح هنالك ما يمكن وصفه بالحلقة المفرغة VICIOUS CIRCLE . فالأجور ترتفع بسبب ازدياد القوة التفاوضية لنقابات العمال. هذا يؤدي الى ارتفاع تكلفة الانتاج بالنسبة للشركات. الشركات بدورها تقوم بدفع ذلك الارتفاع في الكلفة الى المستهلكين عن طريق رفع أسعار السلع التي تنتجها تلك الشركات. ان ارتفاع أسعار السلع يعني ارتفاع تكاليف المعيشة. ارتفاع تكاليف المعيشة سيحفز بدوره نقابات العمال على المطالبة برفع الأجور لملاقاة الارتفاع في تكاليف المعيشة. وهكذا حلقة مفرغة. ويمكن توضيح ذلك بالشكل التالي :




**شكل رقم (٢٠)**

يجب التنبيه هنا إلى أن ارتفاع الأجور قد لا يكون دائما هو السبب في توالي النتائج التي تبينها الحلقة المفرغة. بل إن ارتفاع تكلفة الانتاج قد يعود إلى ارتفاع أسعار المواد الأولية. فاذا حصل ذلك فان حلقة مفرغة مشابهة كما هو موضح في الشكل رقم (٢٠) ستظهر إلى الوجود.

٢ ـ اتساع دور الحكومة في الحياة الاقتصادية. على عكس فترة ما قبل الحرب العالمية الثانية حيث كان دور الحكومة في معظم الدول الصناعية محدودا وعلى العموم غير مؤثر في الحياة الاقتصادية. حيث كانت فكرة السياسة المالية FINANCIAL POLICY وتأثيرها على مستوى الدخل الوطني والاستخدام في المجتمع أمراً غير معروف. كذلك لم يكن معروفا فكرة الرأسمالية الموجهة GUIDED CAPITALISM. حيث تتدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية والتي كانت متروكة سابقا للقطاع الخاص. إن تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية هو لتحقيق المحافظة على مستوى عال من العمالة أي منع حدوث البطالة. كذلك لتحقيق معدلات مرتفعة للنمو الاقتصادي ECONOMIC GROWTH. أي زيادة النفقات العامة وزيادة عرض النقود. إن التوسع الاقتصادي لا بد في النهاية أن يصل الى مرحلة يصبح فيها الاقتصاد الوطني قد وصل مرحلة العمالة أو الاستخدام الكامل. فاذا ما استمر التوسع و بالمعدلات السابقة بعد مرحلة العمالة الكاملة فان أسعار عناصر الانتاج تبدأ بالارتفاع مما يؤدي إلى حصول التضخم.

٣ ـ التغير في توقعات الأفراد. لقد شهدت الفترة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية تغيرا في الضمان الاقتصادي لعموم المجتمع. ففي الفترة التي سبقت الحرب العالمية الأولى كانت قلة من الدول لديها نظام ضمان اجتماعي، كمخصصات تقاعد، مخصصات عائلية، تأمين صحي أو الأشكال الأخرى من الضمانات والتأمينات الممولة من قبل الحكومة. بعد الحرب العالمية الثانية أصبحت هذه الضمانات والتأمينات

موجودة في كل دولة من الدول الصناعية الغربية وعلى نطاق واسع جدا. لقد كان ذلك بسبب تطبيق السياسة الاجتماعية المعروفة في العالم الغربي باسم سياسة المنافع أو دولة المنافع WELFARE STATE خاصة في السويد وبريطانيا. لقد أدى ذلك إلى ارتفاع في الحرية الاقتصادية والمستوى المعيشي للطبقة العاملة. إن تلك الحرية والقدرة الاقتصادية التي حصلت عليها الطبقة العاملة قد تجلت في قدرتها على القيام باضرابات عن العمل للمطالبة برفع الأجور.

إن ضغط الحاجة المادية لم يعد مانعا يمنع العمال من القيام باضراب للمطالبة بارتفاع الأجور. كذلك فان مناخ النمو أو أجواء النمو والدعاية لذلك النمو في دول تعمقت فيها التقاليد الديمقراطية الليبرالية قد شجعت الأفراد عموما للسعي لرفع مستويات معيشتهم بأسرع وقت ممكن.

الأسباب التي ذكرت أعلاه هي أسباب عامة تنطبق على الدول التي ذكرت في الجدول رقم (١٦). بالنسبة لدول أخرى قد تختلف الأسباب باختلاف الظروف التي عاشتها أو تعيشها تلك الدول.

نستخلص من أعلاه أن هنالك نوعان من التضخم:
الأول، وهو ما يسمى بالتضخم الذي يسحبه الطلب DEMAND PULL INFLATION وسببه التوسع أو الزيادة في عرض النقود نسبة إلى عرض السلع والخدمات الموجودة في المجتمع. حيث إذا زادت كمية النقود الموجودة في المجتمع مع بقاء كمية السلع والخدمات المنتجة على حالها فان ذلك سيؤدي الى ارتفاع أسعار تلك السلع والخدمات بسبب زيادة القدرة الشرائية للأفراد. و يوصف هذا النوع من التضخم على أنه حالة فيها كمية أكبر من النقود تطارد نفس الكمية من السلع والخدمات.

أما النوع الثاني من التضخم فهو ما يسمى بالتضخم الذي تدفعه الكلفة COST PUSH INFLATION. ويحصل هذا النوع من التضخم نتيجة لارتفاع تكلفة عنصر واحد من عناصر الانتاج. فقد يكون ذلك العنصر هو عنصر العمل أي ارتفاع الأجور نتيجة للزيادة في الطلب على العمل أو حصول العمال على أجور أعلى أو يكون ارتفاع أسعار بعض المواد الأ ولية أو مصادر الطاقة. إن ارتفاع الأجور أو أسعار أي عنصر آخر من عناصر الانتاج تؤدي الى ارتفاع تكلفة الانتاج والتي تؤدي بدورها وحسب السلسلة المتصلة الحلقات والموضحة في الشكل رقم (٢٠) الى ارتفاع الأسعار.

بقي أن نذكر أن التضخم يختلف في تأثيره من مجموعة الى أخرى من الأفراد. فالمدين ينتفع من التضخم بينما يتضرر الدائن، لأن المدين عند تسديد دينه سيدفع قوة شرائية أقل من التي استدانها. أما الدائن فيسترجع قوة شرائية أقل من التي سبق وأن أقرضها للمدين، حيث أن ارتفاع الأسعار خلال فترة الدين قد قلل من القوة الشرائية للنقود. كذلك يتضرر ذوو الدخول الثابتة بينما ينتفع الملاك ورجال الأعمال من التضخم، والعكس بالعكس في حالة انخفاض الأسعار.

# الفصل السادس

## هـــــيكل الســـــوق

## MARKET STRUCTURE

إن بحث هيكل السوق يتداخل الى حد كبير مع ما ناقشناه في الفصول السابقة وخاصة في الفصل الثالث والفصل الرابع. إن هيكل السوق يعني تواجدا أما حالة منافسة في ذلك السوق أو حالة احتكار أو حالة ثالثة فيما بينها هي حالة المنافسة الاحتكارية. إن أيا من هذه الحالات له تأثير كبير على شكل منحنى العرض والطلب، هذا من ناحية ومن ناحية أخرى له تأثير على مستوى الربح وحالة التوازن للمؤسسة الانتاجية.

في الحقيقة أن هيكل السوق هو من ضمن صلب موضوع الاقتصاد الجزئي MICRO ECONOMICS إن بحثه من كافة جوانب تأثيراته المتشعبة لا بد وأن يشغل مجالا واسعا أكبر مما تستطيع توفيره هذه المذكرة بحجمها المطلوب والذي يتناسب مع الساعات المخصصة لمادة مبادىء الاقتصاد. لذلك فنحن مضطرين للتطرق فقط إلى خواص كل من حالة المنافسة وحالة الاحتكار و بيان شروط كل منهما.

إننا نهدف من ذلك الى إعطاء فكرة عامة نرجو أو تكون وافية للالمام الضروري بالعناصر الأساسية التي تكون مادة مبادىء الاقتصاد.

### ٦ ـ ١ المنافسة COMPETITION :

إن الطلب على معظم السلع يأتي من عدد كبير من الأفراد. فالأفراد يذهبون إلى السوق و يقومون بالشراء بشكل مستقل كل عن الآخر، أي أن المشترين لا يقومون

بتنسيق الجهود أثناء عملية الشراء من أجل التأثير على الأسعار. لقد جرت عدة محاولات في دول عديدة وفي أوقات مختلفة لاقناع المستهلكين بالقيام بعمل مشترك ومنسق فيما يتعلق بعمليات الشراء ولكن هذه المحاولات لم يحالفها النجاح حتى ولو لفترة وجيزة. نخلص من ذلك أن عملية الشراء على الأغلب تبدو بالنسبة لمعظم السلع ومعظم البشر كأنها مسألة فردية، شخصية وليست مسألة جماعية. اذاً ليس هنالك حاجة للاعادة في التأكيد على وجود عدد كبير من المشترين في السوق لمعظم السلع. هذا من ناحية ومن ناحية أخرى، نجد أن العرض يتميز بقلة عدد الباعة مقارنة بعدد المشترين وقد يتقلص عدد الباعة أحيانا لبعض السلع حتى يصل الى بضع باعة أو حتى بائع واحد لبعض السلع والخدمات.

إن من العبارات التي تتكرر كثيرا في كتابات الاقتصاديين هي عبارة المنافسة الكاملة PERFECT COMPETITION وهي حالة يفترض الاقتصاديون وجودها في السوق.

تشترط النظرية الاقتصادية عددا من الشروط يجب توفرها من أجل أن يعتبر السوق على أنه يعيش حالة منافسة كاملة وهذه الشروط هي :

١ - توفر عدد كبير من الباعة. إن هذا الشرط يعني عدم امكانية التنسيق فيما بينهم فيما يتعلق بسعر السلعة أو نوعيتها. كذلك يعني هذا الشرط أن أيا من الباعة غير قادر بمفرده على التأثير على سعر السلعة في السوق.

٢ - وجود عدد كبير من المشترين. إن هذا الشرط يعني أيضا عدم امكانية التنسيق فيما بين المشترين فيما يتعلق بالكمية المشتراة من السلعة المعينة. كذلك عدم امكانية أي من المشترين بمفرده في التأثير على سعر السلعة السائد في السوق.

٣ - أن تكون السلعة متجانسة بين مختلف الباعة. إن هذا الشرط يعني عدم وجود أي اختلاف أو فرق في النوعية أو الصنف بين مختلف الباعة فيما يتعلق بالسلعة

المعينة. هنالك كثير من السلع التي ينطبق عليها هذا الشرط كالقمح من نوع وصنف معين أو القطن من نوع وفصيلة معينة.

٤ - حرية انتقال عناصر الانتاج فيما بين الصناعات و بين الحرف المختلفة. إن هذا الشرط يعني عدم وجود قيود على انتقال العمل ورأس المال بين الصناعات والحرف.

٥ - عدم وجود كلفة نقل سواء بالنسبة للمنتوج أو عناصر الانتاج. إن هذا الشرط يعني أن المنتج سواء كان مركز انتاجه بعيدا أو قريبا من السوق سوف لن تكون له كلفة نقل. و بالتالي سيتساوى المنتجون من ناحية موقعهم من السوق ولن تكون للمنتج الذي يقع مركز انتاجه قريبا من السوق أي مزية مادية تقلل من تكاليف انتاجه مقارنة بالمنتج الذي يقع مركز انتاجه بعيدا عن السوق. إن هذا الشرط هو ضروري لاستبعاد تأثير كلفة النقل على كلفة الانتاج.

٦ - عدم وجود مزية الانتاج الكبير. إن هذا الشرط يعني أن متوسط الكلفة لا يتأثر بحجم الانتاج. فالمنتج الذي حجم انتاجه كبيرا لن يحقق أي مزية فيما يتعلق بكلفة الانتاج لكل وحدة من المنتوج أي متوسط الكلفة مقارنة بالمنتج الذي حجم انتاجه صغيرا. إن هذا الشرط هو ضروري من أجل استبعاد وتأثير اقتصاديات الحجم على الكلفة لكل وحدة من المنتوج. وإلا فان المنتج الكبير ستكون كلفة كل وحدة من منتوجه أقل من تكلفة المنتج الصغير. و بالتالي لن تكون هنالك منافسة كاملة بل منافسة غير متكافئة.

يمكن القول أن الشروط التي وضعتها النظرية الاقتصادية لحالة المنافسة الكاملة هي شروط غير واقعية. وأن معظم تلك الشروط في الحقيقة لا يمكن تواجدها واقعيا. فبالنسبة للشرط الأول نجد أن عدد الباعة أو المنتجين في معظم الصناعات هو قليل نسبة الى ما يتطلبه شرط المنافسة الكاملة. بل في كثير من الأحيان هنالك بائع أو منتج

واحد أو على الأكثر اثنان خاصة بالنسبة لبعض الصناعات والخدمات كالكهرباء، الماء والهاتف. إن وجود بائع أو منتج واحد مهما كان شكل الملكية لا بد وأن يؤدي الى تحكم ذلك المنتج أو البائع بسعر السلعة. أما بالنسبة للشرط الثاني فان ما قلناه عن عدم واقعية الشرط الأول ينطبق على الشرط الثاني. حيث في كثير من الحالات هنالك عدد قليل من المشترين أو قد يوجد مشتر واحد لسلعة معينة. فصناعة الأسلحة مثلا تعتمد على مشتر واحد وهو الدولة ممثلة بوزارة الدفاع. كذلك بالنسبة للصناعات المتطورة ذات التكاليف العالية كمحطات الكهرباء النووية أو الحرارية أو نظم الاتصالات السلكية واللاسلكية، محطات البث الاذاعي والتلفزيوني، فان لها مشتر واحد فقط هو الدولة ممثلة بالوزارة أو المؤسسة أو المصلحة الحكومية المعنية. بالنسبة للشرط الثالث فان واقعيته محدودة. حيث من الصعب وجود تجانس في حالة معظم السلع. هنالك مع ذلك عدد قليل من السلع والتي ذكرناها أعلاه كالقمح والقطن والملح مثلا يمكن القول بوجود تجانس فيما بين مختلف الباعة فيما يتعلق بالنوعية. ولكن عدد مثل هذه السلع هو قليل مقارنة بعدد السلع التي تباع وتشترى في السوق. أما بالنسبة للشرط الرابع فهو غير واقعي لأن هنالك كلفة نقل وهي تختلف تبعا لموقع المركز الانتاجي من السوق.

فالمنتج البعيد عن السوق ستكون كلفة النقل و بالتالي كلفة انتاجه أعلى من المنتج الذي يقع مركز انتاجه قريبا من السوق. وأخيرا الشرط الخامس هو غير واقعي أيضا حيث أنه كما بينا عند دراسة تكاليف الانتاج فان متوسط الكلفة يتأثر تأثيرا كبيرا بحجم الانتاج.

السؤال الذي لا بد وأن يتبادر الى الذهن هو إذا كانت حالة المنافسة الكاملة هي غير واقعية في جملتها فلماذا إذاً يشغل الاقتصاديون أنفسهم بدراسة حالة المنافسة الكاملة؟.

الجواب هو أن حالة المنافسة الكاملة هي تجريد نظري يستخدمه الاقتصاديون لدراسة تحديد السعر في السوق في ظل ظروف مثالية. حيث تتحقق حالة مثالية من التوازن في السوق سواء بالنسبة للمشتري أو المنتج الواحد أو الصناعة ككل أي لكل المنتجين. فعندما نعرف جيدا ما هو مثالي نستطيع أن ندرك مدى مغايرة الواقع لما هو مثالي.

## ٦ ـ ٢ الاحتكار MONOPOLY :

إن الحالة المعاكسة لحالة المنافسة هي حالة الاحتكار وهي الحالة التي يكون هنالك بائع أو منتج واحد للسلعة. كذلك يسمى احتكارا الحالة التي يكون هنالك مشتر واحد للسلعة. ولكن المصطلح الانجليزي يختلف في كلا الحالتين. ففي الحالة التي يكون هنالك منتج أو بائع واحد يستخدم المصطلح MONOPLY أي محتكر البيع أو الانتاج. أما محتكر الشراء فيستخدم المصطلح MONOPSONY. ففي حالة وجود بائع أو منتج واحد فقط فان ذلك يعني خاصة اذا كان المحتكر قطاعا خاصا أنه سيتحكم بالسعر أو النوعية أو كلاهما من أجل تحقيق أقصى ربح ممكن لنفسه. إن مثل هذا التصرف من جانب المحتكر قد دفع كثيرا من الدول لوضع التشريعات الخاصة بمحاربة الاحتكارات. أما بالنسبة لاحتكار الشراء فان المحتكر سيحاول من جانبه أيضا التحكم بالسعر من أجل تخفيض السعر عن طريق الضغط على المنتجين أو البائعين.

هنالك شرطان تؤكد عليهما النظرية الاقتصادية من أجل أن تتواجد حالة احتكار الانتاج أو البيع بشكل كامل، هذان الشرطان هما :

١ ـ منتج واحد فقط للسلعة.

٢ ـ عدم وجود بديل على الاطلاق لتلك السلعة.

إن هذين الشرطين من الصعب تواجدهما واقعيا. فحتى على افتراض وجود منتج واحد أو بائع واحد لسلعة معينة فانه على الأغلب ستكون هنالك سلعة أو سلع يمكن أن

تكون بديلة لسلعة المحتكر. هذا بالاضافة الى أن حالات الاحتكار في الواقع هي حالات يكون فيها عدد قليل ولكن أكثر من منتج أو بائع واحد. وتسمى هذه الحالات باحتكار القلة. والمصطلح الانكليزي الذي يستخدم في حالة احتكار القلة هو OLIGOPOLY بالنسبة لمحتكري البيع أو الانتاج. أما محتكرو الشراء فالمصطلح الانكليزي هو OLIGOPSONY إذا كانت حالة المنافسة الكاملة وحالة الاحتكار المطلقة هي حالات نظرية تستند على شروط غير واقعية فما هو هيكل السوق الواقعي؟، إن معظم الأسواق تعيش اليوم حالة المنافسة الاحتكارية. وهي حالة وسيطة بين المنافسة والاحتكار. حيث الباعة أو المنتجون هم قلة وحيث السلع المعنية غير متجانسة بين مختلف المنتجين أي أن هنالك امكانية احلال سلعة من مصدر محل سلعة من مصدر آخر كصناعة السيارات والسكاير، والمشروبات ومعظم الصناعات وفروع الانتاج في عالمنا اليوم. كما أن المنتجين يختلفون فيما بينهم في كلفة النقل وفي حجم الانتاج لكل منهم. فالمنافسة الاحتكارية MONOPOLISTIC COMPETITION هي الحالة الغالبة في معظم الأسواق و بالنسبة لمعظم أنواع السلع.

الجدول التالي يبين مقارنة بين حالات السوق الثلاثة :

**جدول رقم (١٧)**

**مقارنة بين شروط حالة المنافسة الكاملة، حالة الاحتكار المطلقة وحالة المنافسة الاحتكارية**

| | عدد الباعة | عدد المشترين | تجانس السلعة أو (وجود بدائل*) | كلفة النقل | تأثير كمية الانتاج على متوسط الكلفة |
|---|---|---|---|---|---|
| حالة المنافسة كاملة | كبير جدا | كبير جدا | يوجد | لا توجد | لا يوجد |
| حالة الاحتكار المطلق | ١ | ١ | (لا يوجد*) | توجد | يوجد |
| حالة المنافسة الاحتكارية | قليل جدا | قليل أو كبير | (يوجد*) | توجد | يوجد |

* في الجدول أعلاه يتبين أن حالة المنافسة الاحتكارية هي حالة وسيطة بين حالتي المنافسة الكاملة وحالة الاحتكار المطلقة.

# الفصل السابع

## الـــــدخل الـــــوطني

## (NATIONAL INCOME)

تطلق عبارة الانتاج الوطني الاجمالي GROSS NATIONAL PRODUCT أو باختصار G. N. P. للدلالة على القيمة الكلية للسلع والخدمات النهائية التي أنتجها المجتمع خلال فترة زمنية معينة عادة سنة. إن هذا المؤشر أي الانتاج الوطني الاجمالي والذي يسمى أيضا الدخل الاجمالي هو مهم جدا حيث يساعدنا على إدراك حالات التضخم والبطالة. فالحكومات تراقب أرقام الدخل الوطني عن كثب لأنه يعتبر مؤشرا عن صحة الاقتصاد الوطني. إن ما ينتجه المجتمع يكون دخله. كما هو الحال بالنسبة للمزارع أو النجار. كذلك فان المؤسسات والشركات الخاصة تهتم بأرقام الدخل الوطني خاصة في الدول الصناعية المتقدمة لأنها مؤشر يركن إليه فيما يتعلق بتوقعات رجال الأعمال عن مستقبل الأعمال التجارية وفرص الربح المستقبلية.

إن الدخل الوطني الاجمالي هو مقياس لما ينتجه الاقتصاد الوطني خلال فترة زمنية معينة عادة السنة. إن معظم اقتصاديات الدول تنتج سلعا وخدمات مختلفة فكيف يمكن إذاً جمع كل هذه السلع والخدمات مع بعضها؟. ان الجواب الوحيد هو استخدام النقود كقاسم مشترك بين هذه السلع والخدمات أي جعل النقود أو القيمة النقدية كمقياس لقيمة تلك السلع والخدمات. بعبارة أخرى نقوم بجمع السعر النقدي لكل السلع والخدمات التي أنتجها المجتمع خلال سنة. ان حاصل الجمع هذا هو الدخل الوطني الاجمالي.

## ٧ ـ ١ المشاكل المتعلقة بحساب الدخل الوطني :

إن احتساب الدخل الوطني قد يبدو لأول وهلة مسألة بسيطة. إلا أن هنالك مشاكل كثيرة يجب الانتباه اليها عند محاولة احتساب الدخل الوطني وهذه المشاكل هي[١] :

**١ ـ تجنب الحساب المزدوج :** ان الدخل الوطني الاجمالي لا يشمل قيمة كل السلع التي أنتجت خلال فترة السنة. بل يشمل فقط السلع النهائية والخدمات النهائية. أي قيمة السلع النهائية وقيمة الخدمات النهائية. ان قيمة السلع والخدمات النهائية هي تلك التي أنتجت من أجل الاستعمال النهائي، مثلا، الطحين الذي اشترته عائلة لصنع الخبز أو الفطائر هو سلعة نهائية. لكن الطحين الذي اشتراه مالك فرن مخابز هو سلعة وسيطة INTERMEDIATE GOOD وليس سلعة نهائية لأنه سيستخدم في صنع الخبز أو الفطائر والتي سيبيعها الخباز للمستهلكين والذين سيقومون باستهلاكها. لذلك فالخبز والفطائر هي السلع النهائية. المعيار هنا هو أن السلعة النهائية هي السلع التي تشترى من أجل الاستعمال الشخصي أي الاستهلاك. وقد لا تحصل عملية بيع وشراء بعد ذلك كما في حالة السلع التي تستهلك فوريا كالمواد الغذائية. وقد تحصل عملية اعادة بيع من قبل المستهلك كما في حالة السلع التي لا تستهلك فوريا كالسيارات وبعض الأثاث المنزلي. لو رجعنا الى مثلنا أعلاه وجمعنا قيمة الطحين الذي اشتراه الخباز ثم أضفنا اليه قيمة الخبز والفطائر التي باعها الخباز فاننا نكون قد وقعنا في الجمع المزدوج. الشيء نفسه ينطبق على صفائح الصلب (الستيل) التي تستخدم في صنع السيارات حيث يجب عدم حسابها بل حساب قيمة السيارة فقط. كذلك يجب أن لا تحتسب قيمة القطن أو خيوط القطن التي تستخدم في صنع الملابس بل تحتسب قيمة الملابس لأن الملابس هي السلعة النهائية.

---

(1) P. SAMULESON, ECONOMICS, INTERNATIONAL STUDENT EDDITION.

**٢ ـ احتساب القيمة على أساس التكلفة :** بعض السلع والخدمات النهائية والتي يجب أن تحتسب ضمن الدخل الوطني هي خدمات لا تباع ولا تشترى في السوق. أي لا يوجد سعر سوق لبعض تلك الخدمات والتي هي جزء من الدخل الاجمالي. فهنالك مثلا خدمات الحماية التي تقدمها الشرطة وقوى الأمن الداخلي، الخدمات التي تقدمها فرق اطفاء الحريق، خدمات القضاء، خدمات الدفاع الوطني التي تقدمها القوات المسلحة. مثل هذه الخدمات لا تباع ولا تشترى في السوق ولكن مع ذلك فهذه الخدمات هي مهمة جدا للمجتمع كأفراد منتجين ومستهلكين و بالتالي فهي مهمة جدا للاقتصاد الوطني. لذلك فالاقتصاديون والاحصائيون المختصون بحسابات الدخل الوطني قاموا باستخدام كلفة انتاج تلك الخدمات كمقياس لقيمتها.

**٣ ـ المعاملات التي تتم خارج السوق :** من الضروري لأسباب عملية عدم حساب أو تجنب حساب بعض الخدمات النهائية من الدخل الوطني. من الأمثلة على ذلك خدمات ربات البيوت والتي لا تحتسب ضمن الدخل الوطني. السبب في ذلك هو أن خدمات ربات البيوت يصعب تقدير قيمة نقدية أو سعر لها. لذلك لا تحتسب ضمن الدخل الوطني.

**٤ ـ المعاملات غير المنتجة :** وهي تلك المعاملات التي تمثل انتقال أموال من يد لأخرى دون أن تكون لقاء انتاج سلعة أو خدمة كالاعانات التي تقدمها الحكومة للعاطلين عن العمل، للعائلات الكبيرة أو الفقيرة، وكذلك المبالغ التي يمنحها الأب لأ بنائه أو زوجته والهدايا والهبات التي تمنح دون مقابل، أي ليس لقاء انتاج سلعة أو خدمة.

**٥ ـ بيع السلع المستعملة :** إن بيع السلع المستعملة لا يحتسب ضمن الدخل الوطني الاجمالي. السبب في ذلك هو أن السلع المستعملة قد أحتسبت قيمتها عندما أنتجت لأ ول مرة فاذا ما بيعت بعد سنة من شرائها فان احتسابها ضمن الدخل الوطني

الاجمالي أو الناتج الوطني الاجمالي يعني أنها احتسبت مرتين. كمثال على ذلك فالسيارة التي أنتجت عام ١٩٨٠م واحتسبت ضمن الدخل الوطني الاجمالي لعام ١٩٨٠م. فاذا ما أستعملت لمدة سنتين و بيعت في عام ١٩٨٢م فانه لا يجب احتساب قيمتها ضمن الدخل الوطني الاجمالي لعام ١٩٨٢م لأن ذلك يعني أن نفس السيارة قد احتسبت قيمتها مرتين[١].

٦ـ **الخزين السلعي :** بعض الكميات من السلع والتي أنتجت في خلال سنة معينة قد لا تباع في خلال تلك السنة نفسها. فالمنتج الذي لا يستطيع بيع كل انتاجه سوف يضطر إلى خزن ما لم يستطيع بيعه. مما يؤدي إلى زيادة المخزون السلعي لديه. إن السلع وان لم تبع إلا أنها جزء من الانتاج الوطني الاجمالي للسنة التي أنتجت فيها تلك السلع، و بالتالي يجب احتسابها ضمن الدخل الوطني الاجمالي. والعكس بالعكس ان مخزون السنين السابقة والذي بيع في خلال سنة من السنين اللاحقة يجب طرح قيمته من الدخل الوطني أي طرح قيمة ما بيع خلال السنة التي نحن بصدد حساب الدخل الوطني الاجمالي من المخزون السلعي والذي أنتج خلال سنين سابقة. أي أننا نحتسب فقط قيمة صافي التغير في قيمة المخزون السلعي.

## ٧ ـ ٢ تأثير الأسعار على احتساب الدخل الوطني الاجمالي :

لقد تكلمنا في الفصل الخامس عن ارتفاع الأسعار خاصة خلال السنين الأخيرة، ولكون الدخل الوطني الاجمالي يقوم بالنقود أي يحتسب على أساس أسعار السلع والخدمات التي أنتجها المجتمع خلال سنة فاذاً التضخم النقدي يؤثر على مقدار الدخل الوطني الاجمالي. فعندما تتضاعف الأسعار فان الدخل الوطني الاجمالي سيتضاعف

(1) P. SAMUELSON :- ECONOMICS, INTERNATIONAL STUDENT EDDITION.

أيضا، ولكن هذا لا يعني على الاطلاق أن الانتاج من السلع والخدمات قد تضاعف أيضا. بل إن أسعار تلك السلع والخدمات فقط هي التي تضاعفت. لذلك ففي مثل هذه الحالة قد تكون كميات السلع والخدمات التي أنتجت قد بقيت على حالها بينما تضاعفت أسعارها. لذلك فمن أجل الوصول إلى القيمة الحقيقية للسلع والخدمات المنتجة، يجب أن نتخلص من تأثير التضخم النقدي. لقد وجد الاقتصاديون أسلوبا معينا لتلافي هذه المشكلة ويمكن توضيحه على النحو التالي :

نأخذ سنة من السنين ونسمي تلك السنة سنة الأساس BASE YEAR، حيث يفترض أن أسعار سنة الأساس ستكون هي الأسعار السائدة في السنين الأخرى التي يراد تقدير الدخل الوطني لها. فلو أخذنا سنة ١٩٧٨م مثلا كسنة أساس فاذا كان سعر الكيلو من اللحم ١٢ ريالا مثلا فان هذا السعر سيستخدم لتقدير أو احتساب قيمة اللحم في السنين التي تلي سنة ١٩٧٨م. فاذا ما جئنا لحساب الدخل الوطني في عام ١٩٨٠م ووجدنا أن الانتاج من اللحم كان ١٠ ملايين كيلو مثلا فان قيمة انتاج اللحم في عام ١٩٨٠م تحتسب على أنها ١٢٠ مليون ريال حتى وان كان سعر الكيلو من اللحم ١٥ ريالا. لأنه لو أخذنا أسعار عام ١٩٨٠م فان قيمة الانتاج ستكون ١٥٠ مليون ريال بينما في الحقيقة أن كمية اللحم الذي أنتج في عام ١٩٨٠م قد لا تكون أكثر من كمية اللحم الذي أنتج في عام ١٩٧٨م. بهذه الطريقة يمكن التخلص من تأثير ارتفاع الأسعار. حيث أن ارتفاع الأسعار يؤدي إلى تشويه القيمة الحقيقية للانتاج الوطني. إن الدخل الوطني الذي يحتسب على أساس أسعار سنة الأساس يسمى الدخل الوطني بالأسعار الثابتة. أما الدخل الوطني الذي يحتسب على أساس الأسعار السائدة في السنة التي يجرى تقدير الدخل الوطني فيها فيسمى بالدخل الوطني بالأسعار الجارية. فلو رجعنا إلى مثالنا أعلاه فان قيمة الانتاج الوطني من اللحم في عام ١٩٧٨م هو ١٢٠ مليون ريال بينما في عام ١٩٨٠م هو ١٥٠ مليون ريال.

## ٧ ـ ٣ القيمة المضافة VALUE ADDED :

لقد قلنا أعلاه أن الدخل الوطني الاجمالي يشمل قيمة السلع والخدمات النهائية، ولكن السلع والخدمات النهائية ليست كل السلع والخدمات التي تنتج في بلد ما حيث هنالك سلع وخدمات وسيطة تستخدم في انتاج السلع والخدمات النهائية. فالسيارة التي تنتجها شركة السيارات تمثل سلعة نهائية ولكن هنالك سلعا كثيرة وسيطة أستخدمت في انتاج تلك السيارة كصفائح الحديد والصلب، الاطارات، الزجاج، البلاستيك .. الخ. لذلك من أجل معرفة مساهمة شركة أو مصنع في انتاج السلع والخدمات النهائية يجب معرفة القيمة المضافة. إن القيمة المضافة تعني القيمة التي أضافتها الشركة أو المصنع أو المؤسسة للسلعة أو السلع التي أستخدمت في صنع السلع النهائية. فلو فرضنا أن قيمة الخبز هو ١٦٠ مليون ريال. ولكن هذه القيمة تمثل القيمة النهائية فما هي القيمة المضافة؟.

لاستخراج القيمة المضافة في مثالنا أعلاه يجب طرح قيمة الطحين ولنفرض أنها كانت ٨٠ مليون ريال، أي أن القيمة المضافة للمخابز كانت ٨٠ مليون ريال، ولكن المطاحن استخدمت بدورها سلعة وسيطة لانتاج الطحين وهي القمح. فلمعرفة القيمة المضافة للمطاحن يجب طرح قيمة القمح ونفترض أنها كانت ٥٠ مليون ريال. إذاً القيمة المضافة للمطاحن هي ٣٠ مليون ريال، وهكذا فلو أهملنا قيمة البذور في مثالنا هذا لوجدنا أن القيمة المضافة هي كالآتي[1] :

| المؤسسة | القيمة المضافة (مليون ريال) |
|---|---|
| الزراعة | ٥٠ |
| المطاحن | ٣٠ |
| المخابز | ٨٠ |
| مجموع القيمة المضافة | ١٦٠ |

(1) P. SAMUELSON :- ECONOMICS, INTERNATIONAL STUDENT EDDITION.

يتبين من الجدول السابق أن حاصل جمع القيمة المضافة لكافة مراحل انتاج الخبز من خلال جمع القيم المضافة للمؤسسات التي ساهمت في انتاج الخبز من قمح حتى بلوغه مرحلة السلعة النهائية وهي الخبز، يساوي قيمة السلعة النهائية.

إذن مجموع القيم المضافة تساوي قيمة السلعة النهائية.

## ٧ ـ ٤ الدخل الوطني الاجمالي والدخل الوطني الصافي :

إن أحد عيوب مقياس أو معيار الدخل الوطني الاجمالي هو أنه لا يأخذ بنظر الاعتبار أن المعامل والمصانع وما تحو يه من مكائن ومعدات تستهلك مع مرور الزمن و بسبب الاستعمال. لذلك أوجد الاقتصاديون معيارا أو مقياسا آخر لقيمة السلع والخدمات التي أنتجت خلال فترة السنة وهو ما يسمى بالدخل الوطني الصافي NET NATIONAL PRODUCT إن الدخل الوطني الصافي يساوي الدخل الوطني الاجمالي ناقصا الاندثار. لذلك تجمع الاحصائيات لتقدير كلفة الاندثار السنوي للمكائن والمعدات والأصول الثابتة الأخرى. حيث أن معرفة كلفة الاندثار السنوي هي ضرورية لمعرفة قيمة الدخل الوطني الصافي.

## ٧ ـ ٥ طريقتان لحساب الدخل الوطني :

لحساب قيمة سيارة يمكن اعتبار السعر الذي يدفعه المشتري على أنه قيمة السيارة. ولكن هذه ليست الطريقة الوحيدة لحساب قيمة السيارة بل هنالك طريقة ثانية هي أكثر صعوبة نوعا ما. وهي أن تجمع الأجور، الفوائد، والايجارات، والأ رباح التي تترتب على صنع تلك السيارة. والتي دفعت لعناصر الانتاج والتي استخدمت في صنع تلك السيارة.

بنفس الأسلوب هنالك طريقتان لحساب الدخل الوطني وهما طريقة المصروفات (EXPENDITUTE APPROACH) والتي تعامل الدخل الوطني على أنه المصروفات

الكلية على مجموع السلع والخدمات النهائية التي أنتجت خلال سنة، والطريقة الثانية وهي طريقة الدخل INCOME APPROACH والتي تعالج الدخل الوطني على أنه دخل عناصر الانتاج والتي حصلت عليه من جراء انتاج السلع والخدمات خلال السنة المعنية.

**١ ـ طريقة المصروفات :**

بموجب هذه الطريقة يحتسب الدخل الوطني على النحو التالي :

المصروفات الاستهلاكية للأفراد + اجمالي الاستثمارات من قبل الأفراد + اجمالي المصروفات الحكومية (استهلاكية واستثمارية) + صافي ميزان المدفوعات. و يوضح جدول رقم ١٨ كيفية حساب الدخل الوطني الاجمالي :

**٢ ـ طريقة الدخل :**

بموجب هذه الطريقة فان احتساب الدخل الوطني يتم على أساس مدخلات عناصر الانتاج المشاركة في العملية الانتاجية. وبموجب هذه الطريقة فان الدخل الوطني الاجمالي يساوي :

أجور ورواتب العمال والموظفين + الايجار + الفوائد + دخل أصحاب الأعمال الحرة (كالمحامين ، الأطباء «غير العاملين في مستشفيات حكومية») + ربح الشركات + الاندثار + الضرائب غير المباشرة (الضرائب المفروضة على استهلاك السلع والخدمات).

## ٧ ـ ٦ الانتقادات الموجهة للدخل الوطني كمقياس لمستوى المعيشة :

إن الدخل الوطني يمثل ما أنتجه المجتمع من السلع والخدمات خلال سنة. لمعرفة نصيب الفرد الواحد من الدخل الوطني هنالك مقياس أو معيار غالبا ما يستخدم للدلالة على المستوى المعاشي للمجتمع. إن ذلك المقياس أو المعيار هو متوسط الدخل

**جدول رقم (١٨)**

**المصروفات على السلع والخدمات النهائية في الولايات المتحدة عام ١٩٧٨م** [1]

| | القيمة للمصروفات | (بليون دولار) |
|---|---|---|
| ١ ـ المصروفات الخاصة وتشمل : | | ١,٣٤٠ |
| المصروفات على السلع الاستهلاكية (غير الآنية) | ١٩٨ | |
| المصروفات على السلع الفدرالية ( الآنية ) | ٥٢٦ | |
| المصروفات على الخدمات | ٦١٦ | |
| ٢ ـ الاستثمار الاجمالي الخاص و يشمل : | | ٣٤٦ |
| المصروفات على المكائن والمعدات | ٢٢٣ | |
| الزيادة في الخزين السلعي | ١٦ | |
| المصروفات على الأ بنية الخاصة | ١٠٧ | |
| ٣ ـ صافي ميزان المدفوعات : | | ١٢ |
| + الصادرات | ٢٠٥ | |
| ـــ الاستيرادات | ٢١٧ | |
| ٤ ـ مشتريات الحكومة من السلع والخدمات وتشمل : | | ٤٣٤ |
| مشتريات الحكومة الفدرالية | ١٥٤ | |
| مشتريات حكومات الولايات والمحلية | ٢٨٠ | |
| الدخل الوطني الاجمالي | | ٢,١٠٨ |

**جدول رقم (١٩)**

**الدخل الوطني الاجمالي في الولايات المتحدة عام ١٩٧٨م**

| نوع الدخل | بليون دولار |
|---|---|
| أجور ورواتب العاملين | ١,٣٠١ |
| الايجار | ٢٣ |
| الفوائد | ١٠٦ |
| دخل أصحاب الأعمال | ١١٣ |
| ربح الشركات والمؤسسات | ١٦٠ |
| الضرائب غير المباشرة | ١٧٨ |
| الاندثار | ٢١٧ |
| الفرق الاحصائي | ١٠ |
| الدخل الوطني الاجمالي | ٢,١٠٨ |

(1) EDWIN MANSFIELD ECONOMICS P. 159.

الفردي. وهو حاصل قسمة الدخل الوطني على عدد السكان في المجتمع أو الدولة.

$$\text{متوسط الدخل الفردي} = \frac{\text{الدخل الوطني}}{\text{عدد السكان}}$$

لقد وردت في الآونة الأخيرة انتقادات لمتوسط الدخل الفردي كمعيار للمستوى المعاشي في المجتمع ولاستخدامه لأغراض المقارنات الدولية. ويمكن تلخيص تلك الانتقادات على النحو التالي:

١ - أن متوسط الدخل الفردي ولكونه متوسط حسابي لن يعكس بشكل صحيح المستوى المعاشي لغالبية السكان خاصة في الدول التي يوجد فيها تفاوت كبير في توزيع الدخل بين الأفراد.

٢ - أن احصائيات الدخل الوطني والتي تستخدم كما بينا توا لاستخراج متوسط الدخل الفردي تهمل بعض الفعاليات الحياتية والمعيشية للسكان والتي هي مهمة جدا كعمل ربات البيوت. هذا بالاضافة مشاكل التقدير الاحصائي والتي يعاني منها الاحصائيون المختصين بتقدير الدخل الوطني. إن مشاكل تقدير الدخل الوطني تتعاظم في دول العالم الثالث حيث يصعب الوصول إلى معلومات رقيمة دقيقة عن الفعاليات الاقتصادية.

٣ - ان أرقام الدخل الوطني تهمل الكلفة الاجتماعية التي يتحملها المجتمع من جراء بعض الفعاليات الصناعية. إن كلفة المجتمع من تلك الفعاليات الصناعية تتمثل في تلوث البيئة واستنزاف كثير من الموارد الطبيعية وتشو يه لمعالم البيئة في الغابات والمناطق الطبيعية الأخرى[1].

---

(1) P. SAMUELSON. ECONOMICS, INTERNATIONAL STUDENT EDDITION

بسبب هذه الانتقادات لمعيار أو مقياس متوسط الدخل الفردي فقد أستحدث معيار أو مقياس يأخذ بنظر الاعتبار الانتقادات أعلاه و يسمى صافي المنافع الاقتصادية (NET ECONOMIC WELFARE) إلا أن المشكلة هي صعوبة تقدير قيمة ما يجب أن يضاف (في حالة عمل ربات البيوت) وقيمة ما يجب أن يطرح (الكلفة الاجتماعية التي ذكرناها في «٣»).

# الفصل الثامن

## التجـــــارة الدولـــــية

## (INTERNATIONAL TRADE)

إن التجارة الدولية كفرع من فروع علم الاقتصاد هو عريق في نشأته مقارنة بالفروع الأخرى. لقد تطورت أساليب التحليل في هذا الفرع منذ بداية نشأته، وتشعبت النظريات والمفاهيم حتى أصبح اليوم من أكثر فروع الاقتصاد دقة واستخداما لأساليب التحليل الهندسي والرياضي. إن عراقة دراسة التجارة الدولية يعود إلى أن بريطانيا والتي نشأت فيها المدرسة التجارية MERCHANTILE SCHOOL كانت تعتمد على تجارتها في بناء ثروتها. إن المدرسة التجارية في الأفكار الاقتصادية والتي سبقت المدرسة الكلاسيكية قد ركزت على أن التجارة الدولية هي سبب الثروة. لقد كانت الأفكار التجارية هي السائدة خاصة في بريطانيا ولفترة طويلة إلى أن ظهرت أفكار (آدم سميث) والتي ناقضت الأفكار التجارية. لقد اعتبر آدم سميث سبب ثروة الأمم هو العمل. إن الكتاب الذين أعقبوا آدم سميث قد آمنوا إلى حد كبير بآرائه، لذلك سموا جميعا بضمنهم (آدم سميث) وحتى (كارل ماركس) بالكلاسيك لأنهم آمنوا بنظرية كمية العمل في القيمة. إن الاقتصاديين الكلاسيك يختلفون عمن سبقهم من كتاب المدرسة التجارية في كونهم يعتبرون التجارة الدولية نافعة لكلا البلدين المتاجرين. أما كتاب المدرسة التجارية فكانوا يعتبرون التجارة أمرا نافعا لبلد واحد وليس لكلا البلدين. فالتجارة بالنسبة لهم كالحرب فيها غالب ومغلوب. إن أفكار المدرسة التجارية لا تؤخذ محمل الجد الآن. كذلك فان نظرية التجارة الدولية بشقيها أي نظرية القيمة والمنافع ونظرية الاقتصاد الدولي النقدية قد تطورت منذ أيام الكلاسيك حتى يومنا هذا.

بسبب عدم اتساع المجال هنا سنحاول التركيز على الاجابة على السؤالين التاليين :

١ - هل التجارة الدولية مسألة نافعة لكلا البلدين المتاجرين؟

٢ - أي من السلع يجب أن تصدر وتسورد من قبل البلدين المعنيين؟

## ٨ - ١ النفع أو المنفعة من التجارة الدولية :

إن الغالبية العظمى من البشر يدركون أنهم لا يمكن أن يعيشوا منفصلين بعضهم عن بعض. لذلك فهم يدركون أنهم يجب أن يتاجروا بعضهم مع بعض لأن في ذلك منافع لهم. إن دول العالم اليوم لا تستطيع العيش مكتفية ذاتيا بل عليها أن تتاجر مع بعضها بعضا. حتى الدول الكبرى والتي تملك موارد مختلفة وتكنولوجيا متطورة لا تعيش معتمدة على ما تملكه من موارد ذاتية بل تتاجر مع دول أخرى. لتبيان النفع من التجارة الدولية يجب أن نتعمق بالتحليل وهذا يقودنا إلى بحث نظرية الكلفة المطلقة THEORY OF ABSOLUTE ADVANTAGE.

## ٨ - ٢ نظرية الكلفة المطلقة :

إن الاجابة بشكل وافي على السؤالين أعلاه يتطلب إثباتا : أولا بأن التجارة بين بلدين هي نافعة لكليهما و يتطلب ثانيا تحديد الكيفية التي ستتم بها تلك التجارة أي من سيستورد وماذا ومن سيصدر وماذا؟

لقد أجاب آدم سميث على هذين السؤالين بنظريته المعروفة باسم نظرية الكلفة المطلقة. إن هذه النظرية تشرح عادة بمثال لدولتين ولسلعتين وعلى النحو التالي :

لو فرضنا دولتين وليكونا (أ) و (ب) وسلعتين (جـ) و (د). ولو فرضنا أيضا أن الدولة (أ) تستطيع انتاج ٢ وحدتين من السلعة (جـ) أو ٥,٠٠٠ وحدة من السلعة (د) إذا ما استخدمت كمية محددة ومعينة من الموارد الانتاجية. بينما الدولة (ب) تستطيع إنتاج أما وحدة من السلعة (جـ) أو ١٠,٠٠٠ وحدة من السلعة (د).

فـاذا كـانت هاتان الدولتان مكتفيتين ذاتيا فان انتاجهما سيكون على النحو التالي :

| الدولة | السلعة (جـ) | | السلعة (د) |
|---|---|---|---|
| (أ) | ٢ | أو | ٥,٠٠٠ |
| (ب) | ١ | أو | ١٠,٠٠٠ |

فـلو فـرضـنـا أنـهـمـا كـان يقسمان مواردهما بشكل كل منهما ينتج السلعتين فان انتاجهما واستهلاكهما لكلا السلعتين هو على النحو التالي :

| الدولة | السلعة (جـ) | السلعة (د) |
|---|---|---|
| (أ) | ١,٠ | ٢,٥٠٠ |
| (ب) | ٠,٥ | ٥,٠٠٠ |

أي أن الـدولـة (أ) كـانـت مـكـتفية ذاتيا بكلا السلعتين حيث تنتج (أ) وحدة من (جـ) و ٢,٥٠٠ وحدة من (د) وتستهلكها. الشيء نفسه ينطبق على الدولة (ب) والتي هي أقل كفاءة في انتاج السلعة (جـ) من الدولة (أ) بينما الدولة (ب) هي أكثر كفاءة من الدولة (أ) في انتاج السلعة (د).

فـلو تخـصـصت الدولة (أ) بانتاج السلعة (جـ) بينما تخصصت الدولة (ب) بانتاج الـسلعة (د) وتاجرا بينهما فان ذلك سيكون نافعا لكليهما. ويمكن بيان ذلك على النحو التالي :

**الانتاج الكلي لكلا البلدين بعد التخصص**

| الدولة | السلعة (جـ) | السلعة (د) |
|---|---|---|
| (أ) | ٢ | — |
| (ب) | — | ١٠,٠٠٠ |

فـاذا مـا فرضنا أن سعر التبادل TERMS OF TRADE التجاري فيما بينهما هو ١ وحدة (جـ) = ٥,٠٠٠ وحدات (د).

الاستهلاك قبل التجارة

| الدولة | السلعة (جـ) | | السلعة (د) |
|---|---|---|---|
| (أ) | ١,٠ | و | ٢,٥٠٠ |
| (ب) | ٠,٥ | و | ٥,٠٠٠ |

الاستهلاك بعد التجارة

| الدولة | السلعة (جـ) | السلعة (د) |
|---|---|---|
| (أ) | ١,٠ | ٥,٠٠٠ |
| (ب) | ١,٠ | ٥,٠٠٠ |

يـتبين من أعلاه أن التجارة بين (أ) و (ب) هي نافعة لكليهما حيث أن الدولة (أ) زادت اسـتهلاكها من السلعة (د) بمقدار ٢,٥٠٠ وحدة بعد التجارة مقارنة باستهلاكها من الـسـلعـة (د) قـبـل التجارة. بينما بقى استهلاكها من السلعة (جـ) على حاله بعد الـتـجـارة مـقـارنـة بمـا كـان قـبل التجارة. أما بالنسبة للدولة (ب) فان استهلاكها من الـسـلـعـة (جـ) قد زاد بعد التجارة مقارنة بقبل التجارة من ٠,٥ إلى ١ وحدة بينما بقي استهلاكها من السلعة (د) على حاله.

مـن هنا يمكن القول بأنه إذا ما تخصصت كل دولة بانتاج السلعة التي لها فيها ميزة مـطـلـقـة فـان كـلا الـدولـتين سينتفعان من التجارة الخارجية، السؤال الذي يتبادر إلى الـذهـن الآن هـو هـل أن الـتجارة ستظل نافعة فيما إذا كانت إحدى الدولتين لها ميزة مـطـلـقـة في انتاج كلتا السلعتين؟. ان الجواب على هذا السؤال يقودنا إلى بحث نظرية الكلفة المقارنة THEORY OF COMPARATIVE ADVANTAGE.

## ٨ ـ ٣ نظرية الكلفة المقارنة :

لقد جاء بهذه النظرية الاقتصادي الشهير (ديفيد ريكاردو). وقد صيغت النظرية كمحاولة للاجابة على السؤال أعلاه. وتعرض نظرية الكلفة المقارنة بنفس الأسلوب الذي تم به عرض نظرية (آدم سميث) في الكلفة المطلقة أو الميزة المطلقة.

| الدولة | السلعة (جـ) | السلعة (د) |
|---|---|---|
| (أ) | ٢ أو | ٥,٠٠٠ |
| (ب) | ١ أو | ٤,٥٠٠ |

من الجدول أعلاه يتضح أن الدولة (أ) لها ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين (جـ) و (د). إلا أن لها ميزة أكبر في انتاج السلعة (جـ) مما لها في انتاج السلعة (د) مقارنة بالدولة (ب).

فلو فرضنا أن الدولتين توزعان مواردهما الانتاجية بين انتاج السلعتين فان انتاجهما واستهلاكهما من السلعتين هو على النحو التالي :

**الانتاج والاستهلاك قبل التجارة**

| الدولة | السلعة (جـ) | السلعة (د) |
|---|---|---|
| (أ) | ١,٠ | ٢,٥٠٠ |
| (ب) | ٠,٥ | ٢,٢٥٠ |

فلو تخصصت الدولة (أ) بانتاج السلعة (جـ) لأن لها ميزة أكبر من إنتاج السلعة (جـ) مما لها في انتاج السلعة (د). وتخصصت الدولة (ب) في إنتاج السلعة (د) فان

إنتاج الدولتين من السلعتين سيكون على النحو التالي :

| الدولة | السلعة (جـ) | السلعة (د) |
|---|---|---|
| (أ)<br>(ب) | ٢<br>— | —<br>٤,٥٠٠ |

فلو فرضنا أن سعر التبادل التجاري بين الدولتين هو $\frac{٣}{٤}$ من السلعة (جـ) لكل ٢,٥٠٠ وحدة من السلعة (د) فان استهلاكهما من السلعتين بعد التجارة سيكون على النحو التالي :

**الاستهلاك بعد التجارة**

| الدولة | السلعة (جـ) | السلعة (د) |
|---|---|---|
| (أ)<br>(ب) | ١ $\frac{١}{٤}$<br>$\frac{٣}{٤}$ | ٢,٥٠٠<br>٢,٠٠٠ |

من الجدول أعلاه يتضح أن الدولة (أ) قد حققت إشباعا أكبر بعد التجارة مقارنة بما قبل التجارة. حيث ازداد استهلاكها من السلعة (جـ) وبقي استهلاكها من السلعة (د) على حاله. أما بالنسبة للدولة (ب) فانها زادت استهلاكها من السلعة (جـ) ونقص استهلاكها من السلعة (د). ولكن الزيادة في استهلاك السلعة (جـ) يعوض وأكثر من ذلك عن الانخفاض في استهلاك السلعة (د).

ويمكن تبيان أنه نتيجة للتخصص والتبادل فان الانتاج العالمي من السلعتين سيزداد. فلو فرضنا أن الدولة (أ) لديها ما يعادل ٢ وحدتين من الموارد الانتاجية (أرض ، عمل ، رأس مال ، تنظيم) وللدولة (ب) ٣ وحدات من الموارد. فان إنتاجهما

سيكون على النحو التالي :

| الدولة | السلعة (جـ) | السلعة (د) |
|---|---|---|
| (أ) (٢ وحدة موارد)<br>(ب) (٣ وحدات موارد) | ٤ أو<br>٣ أو | ١٠,٠٠٠<br>١٣,٥٠٠ |

فاذا ما تخصصت الدولة (أ) بانتاج السلعة (جـ) وتخصصت الدولة (ب) بانتاج السلعة (د) فان الدولة (أ) تكون قد كسبت ٤ وحدات من (جـ) وضحت بـ ١٠,٠٠٠ وحدة من (د). بينما إذا تخصصت الدولة (ب) بانتاج السلعة (د) فانها تكون قد ضحت بـ ٣ وحدات من (جـ) وكسبت ١٣,٥٠٠ وحدة من (د) و بالتالي فان الانتاج من السلعتين بعد التخصص هو :

| السلعة (جـ) | السلعة (د) |
|---|---|
| + ٤<br>— ٣ | + ١٣,٥٠٠<br>— ١٠,٠٠٠ |
| ١ | ٣,٥٠٠ |

أي أنه نتيجة للتخصص فان العالم قد زاد انتاجه من السلعة (جـ) بوحدة واحدة ومن السلعة (د) بـ ٣,٥٠٠ وحدة.

### ٨ ـ ٤ نقد نظرية الكلفة المقارنة :

لقد انتقدت نظرية الكلفة المقارنة على أنها تتبنى مفهوما جامدا أو ستاتيكي وليس مفهوما داياميكيا. لأن النظرية وهذا ينطبق أيضا على نظرية الكلفة المطلقة تعالج تفوق

دولة ما على دولة أخرى في إنتاج سلعة واحدة أو سلعتين على أنه مسألة دائمة حيث ينظر إلى الكلفة في إنتاج كل من السلعتين ومنها يستنتج أن الدولة المتفوقة ستتخصص في إنتاج السلعة التي لها ميزة مطلقة أو مقارنة. إن التفوق في إنتاج سلعة ما من قبل الدولة قد يكون مسألة وقتية. فالدولة (أ) قد تكون متفوقة في إنتاج السلعة (جـ) مقارنة بالدولة (ب)، ولكن هذا التفوق قد يكون مسألة وقتية. حيث أن الدولة (ب) وبمرور الزمن قد تطور إنتاجها وتكتسب خبرة وكفاءة في إنتاج السلعة (جـ) إلى درجة تتفوق فيها على الدولة (أ) في إنتاج السلعة (جـ).

إن نظرية الكلفة المقارنة قد أستخدمت من قبل الدول الصناعية إلى حد ما لتبرير ديمومة هيمنتها في إنتاج السلع الصناعية بينما دول العالم الثالث وحسب نظرية الكلفة المقارنة تنتج المواد الأولية. إن دولا كثيرة قد يكون انتاجها أقل كفاءة من انتاج دولة أو دول أخرى في سلعة أو عدة سلع. ولكن هذا لا يعني أن تلك الدولة لا يجب أن تبدأ بانشاء صناعات لانتاج تلك السلعة أو السلع وتوفير الحماية الجمركية لتلك الصناعات لفترة محدودة من أجل التمكن من منافسة الصناعات القائمة في دول أكثر تطورا. إن التجربة قد أثبتت مرارا وتكرارا إن الميزة المقارنة أو المطلقة قد تنتقل وتصبح معكوسة. إن التصنيع في المانيا قد قام تحت مظلة الحماية الجمركية لحماية الصناعة الألمانية من منافسة الصناعة البريطانية والفرنسية. إن تفوق الولايات المتحدة والذي كان سائدا قبل ٢٠ عاما في كثير من الصناعات قد بدأ ينتقل إلى دول أوروبا الغربية واليابان. وليس هنالك أحسن مثال على ذلك من صناعة السيارات. حيث كانت السيارة هي اختراع أمريكي. وقد هيمنت السيارات الأمريكية على السوق الأمريكي وجزء كبير من السوق العالمي. ولكن في السنين القليلة الأخيرة فقدت الولايات المتحدة تفوقها في صناعة السيارات وانتقل التفوق إلى اليابان حيث تعتبر هذه الأخيرة أكبر منتج للسيارات الآن في العالم. لقد حصل نفس الشيء في السابق لبريطانيا عندما فقدت تفوقها في صناعة السفن. وسيحصل في المستقبل لدول أخرى ولصناعات عديدة.

## A. RECOMMENDED REFERENCE : المصادر الأساسية :

1. P. Samuelson, Economics, 10th. Eddition.
2. J. Hanson, Atext Book of Economics, 5th. Eddition.
3. B. McCormick and Others : Introducing Economics.
4. A. Stonier and D. Hague : Atext Book of Economic Theory.
5. P. Wonnacott and R. Wonnacott Economics.
6. E. Mansfield, Economics, Principles, Problems and Decision 3rd. Eddition.
7. R. Lipsy, Positive Economics.
8. G. Reynolds, Economics, A General Introduction.

## B. OTHER REFERENCE : المصادر الأخرى :

1. G. Boch, Economics an Introduction to Analysis and Policy.
2. R. Barnes, Economic Analysis, an Introduction.
3. A. Cairn Cross, Introduction to Economics, 4th. Eddition.
4. C. Carey : Principles of Political Economy.
5. K. Eastham : An Introduction to Economic Analysis.
6. C. Harbury : an Introduction to Economic Behaviour.
7. J. Harvey : Modern Economics An Introduction for Business and Professional Students.
8. T. Hailstones, Basic Economics, 3rd. Eddition.
9. T. Hailstones and M. Brennan, Economic Analysis of Principles and Policies.
10. K. Lancaster, Modern Economics, Principles and Policy.
11. C. McConnell, Economics, Principles, Problems and Policies, 7th. Eddition.
12. T. Morgan, Introduction to Economics, 2nd. Eddition.
13. R. McKanZie, Modern Political Economy.
14. D. Snider, Economics, Principles and Issues.

طبعت بمطابع
معهد
الإدارة العامة
١٤٠٤هـ




طبعت بمطابع معهد الإدارة العامة
١٤٠٤هـ